

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

Тема работы	
<b>Бизнес-план реализации строительства трубного завода на территории ТОСЭР г. Анжеро-Судженск</b>	

УДК005.953:331.108.38

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ6А	Тодошев Айас Анатольевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Никулина И.Е	док.экон.наук, профессор		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова А.С.	-		

Нормконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШИП	Громова Т.В.	-		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Никулина И.Е.	док.экон.наук, профессор		

Томск – 2018

## Запланированные результаты обучения по ООП 38.04.02 Менеджмент

Код	Результат обучения
Общие по направлению подготовки	
P1	Применять теоретические знания, связанные с основными процессами управления развитием организации, подразделения, группы (команды) сотрудников, проекта и сетей; с использованием методов управления корпоративными финансами, включающие в себя современные подходы по формированию комплексной стратегии развития предприятия, в том числе в условиях риска и неопределенности
P2	Использовать способность воспринимать, обрабатывать, анализировать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями управления; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы в различных областях менеджмента; формировать тематику и программу научного исследования, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования; проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой; представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада
P3	Использовать способность анализировать поведение экономических агентов и рынков в глобальной среде; использовать методы стратегического анализа для управления предприятием, корпоративными финансами, организацией, группой; формировать и реализовывать основные управленческие технологии для решения стратегических задач
P4	Разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, умение применять современные методы и методики в процессе преподавания управленческих дисциплин
P5	Понимать необходимость и уметь самостоятельно учиться и повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, развивать свой общекультурный, творческий и профессиональный потенциал
P6	Эффективно работать и действовать в нестандартных ситуациях индивидуально и руководить командой, в том числе международной, по междисциплинарной тематике, обладая навыками языковых, публичных деловых и научных коммуникаций, а также нести социальную и этическую ответственность за принятые решения, толерантно воспринимая социальные, этические, конфессиональные и культурные различия

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

## ЗАДАНИЕ

В форме:

Студенту:

Тема работы:

**Бизнес-план реализации строительства трубного завода на территории ТОСЭР г.  
Анжеро-Судженск**

## ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p><b>Исходные данные к работе</b></p>	<p>Объектом исследования является компания ООО «Анжерский Трубный Завод».</p> <p>Исходными данными к работе послужили:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– материалы преддипломной практики;</li> <li>– научная периодическая литература</li> <li>– монографическая литература;</li> <li>– нормативно-правовые акты по объекту исследования</li> </ul>
<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– рассмотреть теоретические и методологические основы бизнес - планирования на предприятии;</li> <li>– разработать бизнес-план по развитию предприятия;</li> <li>– провести маркетинговое исследование рынка производителей трубной продукции;</li> <li>– составить производственный план;</li> <li>– рассчитать основные финансовые показатели, характеризующие бизнес-план;</li> <li>– провести оценку эффективности предполагаемого проекта.</li> </ul>
<p><b>Перечень графического материала</b></p>	<p>Рисунок 1 -Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг.</p>

	<p>Рисунок 3 – Динамика основных разделов бухгалтерского баланса ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.</p> <p>Рисунок 4 – Структура актива ООО «АТЗ» на 31 декабря 2017 г.</p> <p>Рисунок 5 – Структура капитала ООО «АТЗ» за 2017 г.</p> <p>Рисунок 6 – Динамика финансовых результатов ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.</p> <p>Рисунок 7 – Структура потребления труб по виду материалов</p> <p>Таблица 8- Планируемый объем производства GRP труб, метров</p> <p>Таблица 9- Планируемый объем производства GRE труб, метров</p> <p>Таблица 10 - Совокупная величина затрат на строительно-монтажные работы</p> <p>Таблица 11- Совокупные инвестиционные расходы</p> <p>Таблица 12 - Совокупные текущие расходы</p> <p>Таблица 13- Календарный план инвестиций, руб.</p> <p>Таблица 14 - Движение денежных средств по проекту, руб.</p> <p>Таблица 15 - Исходные данные для оценки эффективности проекта, тыс. руб.</p>
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Феденкова А.С.
Раздел на иностранном языке	Зеремская Ю.А.
<b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b>	
Теоретические основы бизнес-планирования на предприятии	Theoretical bases of business planning at the enterprise

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Никулина И.Е	д. экон.н., профессор		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ6А	Тодошев Айас Анатольевич		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 121 страниц, 12 рисунков, 36 таблиц, 29 использованных источников, 6 приложения.

Ключевые слова: бизнес-планирование, производственная программа, эффективность, производственный рычаг, точка безубыточности.

Объектом исследования является: компания ООО «Анжерский трубный завод».

Цель работы – на основе проведенного анализа текущего положения организации дать экономическую характеристику проекта предприятия и разработать бизнес-план для его дальнейшего развития

В рамках магистерской работы проводились исследования теоретических и методологических основ бизнес-планирования. Был проведен анализ предприятия. В рамках достижения поставленной цели, нами был разработан бизнес-план строительства ООО «Анжерский трубный завод». В результате исследования была дана оценка эффективности разработанного бизнес-плана.

Степень внедрения: разработанный бизнес-план, принят на рассмотрение руководством ООО «Анжерский трубный завод».

Значимость работы заключается в экономическом и социальном эффекте от реализации проекта для Кемеровской области в целом: решение ряда социальных проблем, а так же пополнение бюджета налоговыми платежами.

## Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

**бизнес-план:** это краткое, четкое, доступное и понятное описание предполагаемое бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения;

**чистый дисконтированный доход:** это разница между дисконтированными результатами и затратами за весь расчетный период, данный показатель непосредственно зависит от нормы дисконта;

**внутренняя норма доходности:** это процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю;

В данной работе применены следующие обозначения и сокращения:

$K_d$  - коэффициент дисконтирования

$IR$  - индекс доходности;

$B_t$  - бюджетный эффект

$T_6$  – точка безубыточности в стоимостном выражение

В работе использованы ссылки на следующие стандарты:

Постановление Правительства РФ от 22.11 1997 №1470 (ред. От 03.09.1998 г.) «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации».

## Содержание

Реферат .....	3
Введение.....	8
1 Теоретические основы бизнес – планирования на предприятии.....	10
1.1 Бизнес-планирование: понятие, основные элементы, цели, задачи...	10
1.2 Методики разработки бизнес-плана.....	16
1.3 Методы оценки эффективности бизнес-плана.....	23
2 Техничко-экономический анализ деятельности предприятия ООО «Анжерский Трубный Завод».....	29
2.1 Краткая характеристика и анализ основных технико-экономических показателей предприятия .....	29
2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия .....	32
2.3 Анализ финансовых коэффициентов предприятия .....	40
3 Бизнес – план развития ООО «Анжерский Трубный Завод».....	45
3.1 Маркетинг и оценка конкурентоспособности предприятия.....	45
3.2 Производственный раздел бизнес-плана по развитию предприятия.....	59
3.3 Финансовый раздел бизнес-плана по развитию предприятия .....	69
3.4 Расчёт рисков и эффективности предлагаемого проекта.....	71
4 Социальная ответственность .....	79
Заключение.....	86
Список публикаций магистранта .....	89
Список использованных источников.....	90
Приложение А Theoretical bases of business planning at the enterprise.....	93
Приложение Б Данные бухгалтерской отчетности ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг. , тыс. руб.....	108
Приложение В График доходов по проекту.....	110
Приложение Г График расходов по проекту.....	111
Приложение Д Движение денежных средств по проекту, руб.....	112

## **Введение**

В последние годы в Российской Федерации происходит постепенное поступательное движение в сторону развития рынка и в частности инвестиций. Многие эксперты считают, что отсутствие гарантий прав частной собственности, которые могут быть обеспечены только государством и его органами, является одной из проблем низких инвестиций в экономику. Так же отмечают неподготовленность наших экономистов и финансистов предприятий, банков к организации и проведению инвестиционной деятельности.

Многочисленные исследования давно уже подтвердили, что между планированием в рыночных условиях и успехом ведения дела в различных сферах бизнеса существует высокая положительная корреляция. Именно комплекс существующих проблем по формированию проектов новых предприятий и созданию бизнес-планов их открытия определяют актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы.

**Цель работы** – на основе проведенного анализа текущего положения организации дать экономическую характеристику проекта предприятия и разработать бизнес-план для его дальнейшего развития.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятие, основные элементы цели и задачи бизнес-планирования на предприятии;
- рассмотреть существующие методики бизнес-планирования;
- изучить методы оценки эффективности бизнес-планирования;
- дать краткую характеристику предприятия и провести анализ основных технико-экономических показателей его деятельности;
- провести финансовый анализ деятельности предприятия;
- провести анализ рынка и основных конкурентов предприятия;
- разработать производственный раздел программы развития предприятия;



- разработать финансовый раздел бизнес-плана по развитию предприятия;

- провести оценку рисков и эффективности предлагаемого проекта.

**Объект исследования** – технико-экономическая деятельность ООО «Анжерский Трубный Завод».

**Предметом исследования** является процесс бизнес-планирования инвестиционного проекта развития объекта исследования.

При написании данной работы были использованы следующие методы: системный подход, при котором любой объект рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов; анализ литературных источников, горизонтальный и вертикальный анализ, метод анализа финансовых коэффициентов.

**Теоретическая значимость** работы заключается в раскрытии особенностей и проблем развития теории бизнес-планирования как экономической категории.

**Практическая значимость** работы заключается во внедрение разработанного инвестиционного проекта в практику действующего предприятия.

При написании данной работы использовались законы Российской Федерации, а так же монографии и работы отечественных и зарубежных исследователей в области бизнес планирования, основными из которых являлись О.Н. Бекетова, В.Л. Горбунов, Д.А. Сизова, О.В. Мезенцева, С.В. Бочкова, Л.Т. Гиляровская, М.В. Виноградова, Е.И. Бородина, О.Г. Карамов, Ронда Абрамс.

Практическую основу исследования составили данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Анжерский Трубный Завод» за 2015-2017 гг.

# **1 Теоретические основы бизнес - планирования на предприятии**

## **1.1 Бизнес-планирование: понятие, основные элементы, цели, задачи**

Руководство каждой фирмы в процессе ее деятельности обязано четко представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых, интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь точно рассчитывать эффективность использования имеющихся ресурсов в процессе работы фирмы. В условиях рыночной экономики фирма не может добиться стабильного успеха без четкого и эффективного планирования своей деятельности. Необходимо постоянно собирать и аккумулировать информацию о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и собственных перспективах и возможностях.

В условиях быстрых изменений в экономике для управляющих очень важно своевременно принимать соответствующие меры реагирования. Неоценимую помощь здесь оказывает планирование, позволяющее проанализировать весь комплекс будущих операций бизнеса. Именно на основе планирования дальнейшего развития предприятия появляется реальная возможность минимизировать внутреннее и часть внешних рисков компании.

Современная хозяйственная ситуация вынуждает бизнес особенно внимательно относиться к внутрифирменному планированию. Именно бизнес-план является более прогрессивной формой подобного планирования. Бизнес-план документ, где анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель и определяются основные способы их решения. Именно с помощью бизнес-плана менеджер способен оценить, какие потрясения рынка способен выдержать бизнес, и достойно встретить появление многих неожиданных проблем.

Бизнес-план это краткое, четкое, доступное и понятное описание предполагаемое бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении

большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения. [4, ст. 19].

По мнению Е. М. Коршунова бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего фирмы или новой деятельности и содержащий анализ проблем, с которыми она может столкнуться, а также способы их решения. Бизнес-план может быть разработан как для нового, только создающегося предприятия, так и для уже существующих организаций на очередном этапе их развития. [7, ст. 11 ].

Бизнес-план является документом позволяющим управлять бизнесом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.

Планирование деятельности фирмы с помощью бизнес-плана имеет следующие преимущества:

- заставляет руководителей фундаментально изучать перспективы фирмы;
- позволяет осуществить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;
- определяет показатели деятельности фирмы, необходимые для последующего контроля;
- побуждает руководителей конкретнее определить свои цели и пути их достижения;
- делает фирму более подготовленной к внезапным изменениям рыночных ситуаций;
- четко формализует обязанности и ответственность всех руководителей фирмы.

По мнению О.Г. Карманова главное достоинство бизнес-планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план дает перспективу развития предприятия, т.е. в конечном счете, отвечает на вопрос о целесообразности вложения средств. [17, ст. 45]

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Этот план дает характеристику процесса функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь выполнения поставленных задач, в первую очередь - повышения прибыльности компании. Хорошо разработанный план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять более глубокие перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Бизнес-план как правило, систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и с изменениями на рынке, где действует фирма, и в экономике в целом. Таким образом, бизнес-план помогает предпринимателю оценивать прогресс своего дела на основе внутрифирменного и макроэкономического анализа и контролировать текущие операции. Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Так же бизнес-план может преследовать одну из следующих целей:

- стратегическое планирование деятельности фирмы;
- привлечение сторонних средств под конкретный проект.

Как правило, потребность в бизнес-плане возникает при решении следующих задач:

- подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредитов;
- обоснование предложений по приватизации государственных предприятий;
- открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;

- перепрофилирование существующей фирмы, выбор новых методов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;
- составление проспектов эмиссии ценных бумаг (акций и облигаций) приватизируемых и частных фирм;
- выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.

Степень детализации бизнес-плана зависит от цели, поставленной его создателями. В некоторых случаях бизнес-план не требует подробной проработки, часть разделов может отсутствовать. В других случаях бизнес-план следует разрабатывать в полном объеме, проводя трудоемкие маркетинговые исследования.

Бизнес-план должен:

- быть составлен предельно четко и ясно, поэтому он требует тщательной проработки;
- давать конкретное представление о том, как будет функционировать предприятие, какое место оно займет на рынке;
- содержать все производственные характеристики будущего предприятия, детально описывать схему его функционирования;
- раскрывать принципы и методы руководства предприятием;
- содержать программу управления финансами;
- показывать перспективы развития производства инвесторам и кредиторам.

Назначение бизнес-плана определяет особенности его составления.

Среди особенностей бизнес-плана, создаваемого для привлечения средств под конкретный проект, можно выделить следующие:

- привлекательное для инвестора резюме;
- детальный финансовый план и анализ рисков;
- реальные, но не слишком большие сроки окупаемости проекта;

– обоснованная маркетинговая стратегия предприятия, гарантирующая окупаемость проекта.

Основной центр бизнес-плана – концентрирование финансовых ресурсов. Именно бизнес-план – важное средство для увеличения капитала компании. Процесс составления бизнес-плана позволяет тщательно проанализировать начатое дело во всех деталях. Бизнес-план служит основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами.

Рассмотрим основные элементы бизнес-плана, которые в общем виде можно представить на рисунке 1.

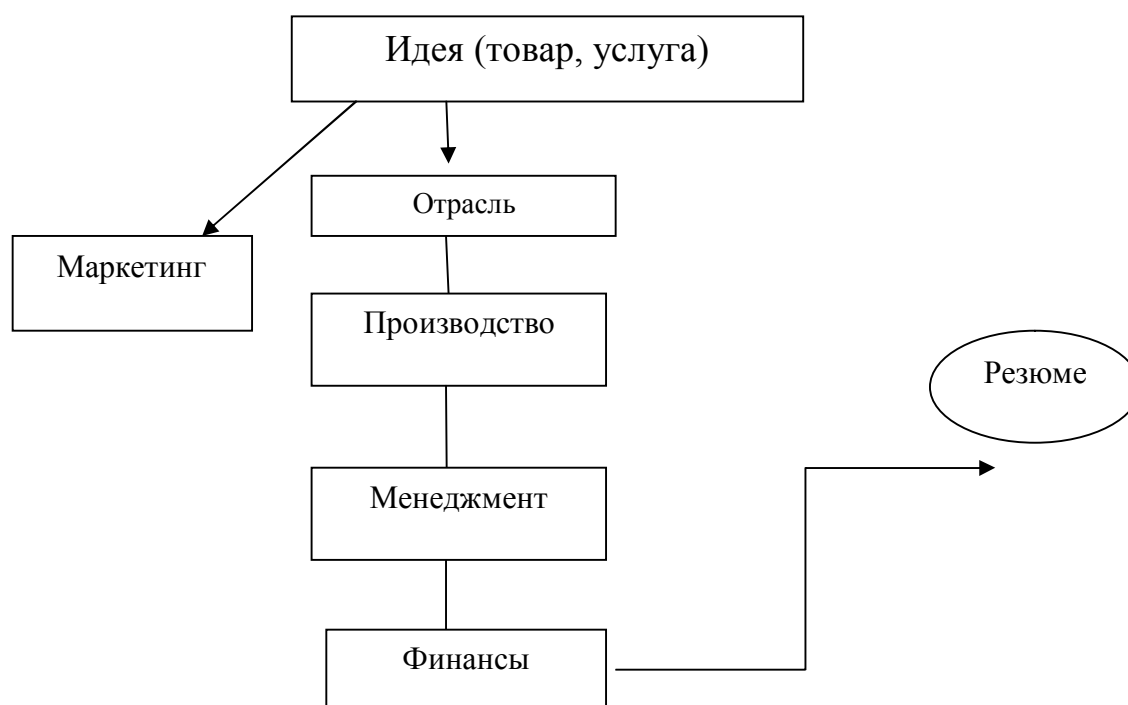


Рисунок 1 – Общая структура бизнес-плана

Существует несколько вариантов структуры бизнес-планов в зависимости от цели и источников инвестирования.

Таблица 1 – Варианты структуры бизнес-плана

Наименование раздела	Пояснения
1	2
Вариант 1	
Резюме	Краткое изложение содержания бизнес-проекта

Продолжение таблицы 1

Описание проекта	Характеристика компании и ее менеджмента, суть проекта, этапы реализации, маркетинговые исследования, обоснования выбора организационно-правовой формы
План производства	Краткая характеристика основных групп капитальных вложений и текущих затрат с привязкой к календарному графику реализации проекта
Финансовый план	Характеристика вариантов финансирования и таблицы «Прогноз денежных потоков» для каждого из вариантов финансирования
Выводы	Изложение сильных и слабых сторон
Вариант 2	
Резюме	Краткое изложение содержания бизнес-проекта
Описание проекта	Характеристика компании. Цели и задачи проекта. Описание услуг. График реализации Особенности и преимущества проекта.
План маркетинга	Анализ рынка. Сегментация рынка. Конкуренция. Стратегия маркетинга. Прогноз продаж.
План производства	Технология. Материальные ресурсы. Основные производственные фонды. Персонал и структура управления. Обоснование капитальных и текущих затрат. Инвестиционный план.

Данные структуры диктуются требованиями методики UNIDO (United Nations Industrial Development Organisation – агентства при ООН по промышленному развитию).

Структура и детализация бизнес-плана определяются функциональной спецификой и размером предприятия, активностью рынка сбыта, а так же стратегической целью и локальными задачами конкретного бизнес-плана, перспективами роста предприятия.

Рассмотрим состав разделов бизнес-плана и их цели используя данные таблицы 2.

Таблица 2 – Состав разделов бизнес-плана и их цели

Наименование разделов	Состав разделов	Цель
1	2	3
Резюме	Результаты и выводы бизнес-плана предлагаемого проекта. Новизна предполагаемой продукции. Сведения об объеме продаж, выручке, затратах, прибыли . Срока возврата кредита.	Объективная оценка продукции, оценка объема продаж, затрат, риска и прибыли.

## Продолжение таблицы 2

План маркетинга	Маркетинговая ситуация, программа осуществления стратегии. Потенциальные потребители. Рыночная конъюнктура. Цены. Каналы сбыта. Реклама. Прогноз новой продукции. Ценообразование. Ценовые показатели.	Выявление показателей состояния рынка, изменение цен, внешних факторов, эффективности рекламы Оценка сильных и слабых сторон предприятия, производственных возможностей
План производства	Производственный процесс (его описание). Перечень базовых операций по обработке и сборке. Поставка сырья, материалов, комплектующих изделий с полным перечнем условий (по ценам, количеству, качеству). Оборудование, здание, сооружения. Трудовые ресурсы. Затраты на производство продукции.	Оценка состояния дел по всем пунктам
Финансовый план	Прогноз объемов реализации. Баланс денежных расходов и поступлений. Таблица доходов и расходов. Сводный баланс активов и пассивов предприятия. График движения безубыточности.	Финансовый анализ деятельности предприятий. Анализ баланса денежных расходов и поступлений. Оценка безубыточности, доходов и затрат. Выявление внутрихозяйственных резервов для укрепления финансового положения.

Для более детальной характеристики разделов бизнес-плана следует изучить механизм его составления. Так же важным является то, что составление бизнес-плана это очень сложный документ, и привлекать к этому процессу специалистов разных направлений.

### 1.2 Методики разработки бизнес-плана

При разработки бизнес-плана используются типовые рекомендации, при которых целесообразно:

- акцентировать особое внимание на вопросы, которые могут представлять интерес для тех, кому они адресованы – работникам предприятия, партнерам или другим внешним пользователям;
- представить сущность проекта в наиболее доступной форме в самом начале бизнес-плана;
- аргументировать все расчеты и показатели таким образом, чтобы они были реальными и достоверными.

Существует два основных подхода к разработке бизнес-плана:



– инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации получают у специалистов, в частности у возможных инвесторов. Согласно зарубежной практике, данный подход является более предпочтительным. Кроме авторов концепций, заложенных в бизнес-плане, активное участие в его создании принимают финансисты, знающие особенности кредитного рынка, наличие свободных капиталов, риски данного бизнеса;

– инициаторы бизнес-плана сами его не разрабатывают, а выступают в качестве заказчиков. Разработчиками бизнес-плана являются фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности; авторские коллективы; отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

В бизнес-плане оцениваются возможные варианты развития ситуации как внутри фирмы, так и вне ее. Он особенно необходим руководству для ориентации в условиях акционерной собственности, так как именно при помощи бизнес-плана руководители компании принимают решение о накоплении прибыли и распределении ее части в виде дивидендов между акционерами.

Существуют определенные особенности при разработке бизнес-планов для различных организаций, например одноточечной и многоточечной организации.

Под одноточечной организацией понимается организация (юридическое лицо), состоящая из одного предприятия. Соответственно многоточечной будет организация, состоящая из двух и более предприятий.

При планировании деятельности такой организации сначала разрабатываются планы для каждого предприятия, а затем эти планы сводятся в общий бизнес-план. Если бизнес начинается впервые, то в план включаются лишь расчетные показатели. Если бизнес уже существует определенное время, то в план включаются отчетные данные за

предшествующий год, с которыми сравниваются планируемые показатели на текущий год.

Бизнес-план для организаций с крупным инвестиционным проектом, требующим внешнего финансирования, – это наиболее сложный вид бизнес-плана. Первое место здесь занимают показатели, характеризующие инвестиционный проект. Затем излагаются обычные разделы бизнес-плана, связанные с инвестиционным проектом. Особенностью диверсифицированных организаций является направленное осуществление нескольких видов деятельности. Это должно найти свое отражение в их бизнес-планах. Чаще всего в диверсифицированных организациях отдельные виды деятельности осуществляются в специальных подразделениях – филиалах (бизнес-единицах). В таких случаях организация выступает как многоточечная и бизнес-план составляется соответствующим образом.

Бизнес-план для непроизводственных организаций отличается тем, что вместо развернутого плана производства в нем кратко излагается планируемый перечень услуг (работ), которые будут предоставляться. На первом месте здесь – описание условий предоставления услуг (выполнения работ), наличие лицензий, разрешений, сертификатов, обеспечение прав потребителей. Вместо плана производства в бизнес-плане непроизводственной организации разрабатывается оперативный план, в котором прогнозируются средства, помещения и ресурсы, которые будут необходимы для ведения бизнеса в предстоящий период, а также потребность в материалах, рабочей силе, средствах связи и т. д. Остальные разделы плана разрабатываются аналогично планам производственных организаций.

К типовым рекомендациям при разработки бизнес-плана относятся следующие нормативно-правовые акты:

- Постановление Правительства РФ от 22.11 1997 №1470 (ред. От 03.09.1998 г.) «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития

Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации». Данное постановление устанавливает порядок предоставления и отбор инициаторов, которые желают получить помощь государства для развития бизнеса, а так же утверждает макет бизнес-плана, который предоставляют предприятия.

– Приказ Минсельхоза РФ от 22 марта 2012 г. №198 «О реализации постановления Правительства Российской Федерации от 28 февраля 2012 г. 165». Данный приказ определяет типовые рекомендации, предъявляемые для сельскохозяйственных производителей, которые отличаются спецификой производства продукции.

В современном бизнес-планировании отсутствует единая регламентированная и утвержденная структура разделов и содержания бизнес-плана, тем не менее, профессионально разработанный бизнес-план должен отвечать всем требованиям, предъявляемым инвестором. Наиболее распространены методики и рекомендации для составления бизнес-плана, разработанные ведущими финансовыми институтами: МЭРТ РФ, UNIDO, ТАСИС, ЕБРР, СБ РФ.

UNIDO/ЮНИДО - Организация объединенных наций по промышленному развитию. Данной организацией были разработаны наиболее распространенные методики, положенные за основы оценки и анализа инвестиционных проектов «Оценка и планирование проектов для развивающихся стран» и «Руководство по оценке промышленных проектов» (приложение А).

ЕБРР - Европейский Банк Реконструкции и Развития.

ТАСИС - программа, разработанная Европейским Союзом для бывших республик Советского Союза, в целях содействия развитию прочных экономических и политических связей между ЕС и этими странами. Цель Программы состоит в поддержке усилий стран-партнеров по созданию

обществ, основанных на политических свободах и экономическом процветании.

Для сравнения проанализируем структуру бизнес-плана по методике ТАСИС. В данной методике логика изложения отвечает всем требованиям рыночной экономики: в первую очередь идет освещение проблем маркетинга, то есть показывается существующая потребность в продукте или услуге предприятия; затем идут следующие разделы, описывающие наращивание производственных мощностей, план производства, риски и в завершение – финансовый план.

В основу подхода положены идеи немецких консалтинговых фирм (в частности GORA) адаптированные к условиям российской экономики и системе комплексного внутрифирменного планирования.

Обеспечить логику планирования, то есть связь стратегического и оперативного планирования, может структура бизнес-плана изложенная в таблице 3.

Таблица 3 – Схема подхода к составлению бизнес-плана в рамках проекта TESIS

Название раздела	Содержание раздела
1	2
1. Титульный лист	1. Название и адрес предприятия ,его юридический статус. 2. Директор: имя и телефон. 3. Имена и адреса учредителей. 4. Наиболее крупные достижения компании за последние 1-2 года и их развитие в инвестиционном проекте; суть проекта 5. Стоимость проекта и предлагаемые источники финансирования. 6. Заявление о коммерческой тайне.
2. Резюме	1. Стратегическая цель. 2. Рынок. 3. Стратегия достижения цели. 4. Экспортный потенциал. 5. Цель проекта. 6. Стратегия финансирования. 7. Риски проекта. 8. Экологическая безопасность 9. Достижимость целей.

### Продолжение таблицы 3

3. Описание отрасли	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка перспектив отрасли.</li> <li>2. Жизненный цикл продукта.</li> <li>3. Место отрасли в экономике страны.</li> <li>4. Место предприятия в отрасли.</li> </ul>
4. Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Основные цели маркетинга.</li> <li>2. Сложившаяся ситуация.</li> <li>3. Действия и возможности.</li> <li>4. Цели.</li> <li>5. Стратегия маркетинга.</li> <li>6. Программа действий.</li> <li>7. Бюджет.</li> <li>8. Политика в отношении сроков гарантий на свои товары.</li> <li>9. Презентация товара и упаковки.</li> <li>10. Ресурсы, необходимые для материализации плана.</li> <li>11. Действия по отслеживанию (достижению) целей, поставленных перед компанией.</li> <li>12. Реклама и меры по продвижению товара.</li> <li>13. Управление.</li> </ul>
5. Нарастивание производственных мощностей	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. В условиях размещения производства.</li> <li>2. Доступ к производственным площадям (строительство, аренда ,покупка, совместное производство и т.п.).</li> <li>3. Схема расположения производства. Выбор подрядчиков и поставщиков.</li> </ul>
6. План производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Размещение производства.</li> <li>2. Характеристика зданий (из чего когда построены).</li> <li>3. Земельный участок (площадь, юридическое основание пользования им).</li> <li>4. Оборудование (виды и возраст).</li> <li>5. Уровень использования производственных мощностей (обзор состояния основных видов оборудования ,обоснование закупки нового оборудования и т.п.).</li> <li>6. Сменность, сверхурочные работы.</li> <li>7. Основные поставщики и установление контактов с ними.</li> <li>8. Потребность в персонале, расходы на оплату труда.</li> <li>9. Конкурентные преимущества товара , качество.</li> <li>10. Результат: выручка от реализации продукции.</li> </ul>
7. Управление предприятием	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Структура управления предприятием</li> <li>2. Характеристики собственников.</li> <li>3. Характеристики менеджеров.</li> <li>4. Принципы управления персоналом.</li> <li>5. Основные партнеры фирмы.</li> </ul>
8. Риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Расчет «точки безубыточности»</li> <li>2. Оценка рисков на основе различных подходов.</li> <li>3. Мероприятия по уменьшению рисков.</li> </ul>
9. Финансовый план	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка потребности в капитальных вложениях.</li> <li>2. Объем инвестиций.</li> <li>3. Источники инвестиционных средств.</li> <li>4. Обеспечение кредита.</li> <li>5. Прямая налоговая нагрузка.</li> <li>6. Поток наличности.</li> <li>7. Бюджетная эффективность.</li> </ul>

Наибольшее распространение в России получила методика Организации по промышленному развитию ООН - методика ЮНИДО. Подход к построению типового бизнес плана, предложенный экспертами ЮНИДО, позволяет при разработке бизнес плана не упустить существенных моментов в описании текущей или планируемой деятельности предприятия и представить результаты в виде, наиболее подходящем для восприятия материала западными финансистами. Не являясь, по сути своей, догмой, данная методика играет роль единой базы, некоего универсального языка, позволяющего общаться между собой специалистам в области инвестиционного проектирования, финансового анализа, менеджерам компаний из различных стран мира. Большинство известных на данный момент программных продуктов для бизнес - планирования опираются на методику ЮНИДО.

Каждый инвестиционный инфраструктурный проект описывается потоками доходов и реальных расходов, разность которых формирует денежный поток проекта. В качестве доходов учитываются поступления от продажи продукции; имущества и запасов, остающихся к концу срока действия проекта; от экономии на производственных расходах. В качестве расходов принимаются расходы на приобретение объекта инвестиций и сопутствующие инвестиции в сопряженные производства; расходы на транспортировку и установку оборудования; расходы на увеличение оборотных средств, исключая прирост кредиторской задолженности за товарные поставки; производственные расходы на материалы, сырье и энергию, заработную плату; расходы на ремонт и обслуживание оборудования; расходы на социальное страхование, на выплату сборов, пошлин, налогов; на маркетинговую деятельность.

Выбор методов обоснования инвестиционного инфраструктурного проекта зависит от того, характеризуется ли проект значительной динамикой доходов и расходов по периодам реализации или проект можно охарактеризовать среднегодовыми показателями затрат и результатов.

### 1.3 Методы оценки эффективности бизнес-плана

При оценке эффективности бизнес-плана рассматривают следующие показатели:

- коммерческой эффективности, которая учитывает финансовые последствия реализации проекта;
- бюджетной эффективности, которая отражает последствия реализации проекта на федеральный, региональный и местный бюджет;
- показатели экономической эффективности, отражающие затраты и результаты по проекту и учитывающие как интересы его участников, так и интересы страны, региона или города.

Оценка затрат и результатов реализации инвестиционного проекта осуществляется за расчетный период, продолжительность которого (горизонт расчета) принимается с учетом:

- продолжительности создания, эксплуатации и ликвидации объекта;
- нормативного срока технологического оборудования;
- достижения заданных показателей эффективности (прибыли, дохода, нормы прибыли на капитал).

Горизонт расчета измеряется количеством шагов расчета, шагом расчета может быть месяц, квартал, год.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к начальному времени внедрения проекта. Для этой цели используется норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал. Технически приведение к начальному (базисному) моменту времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на 1-м шаге расчета, удобно проводить путем их умножения на коэффициент дисконтирования, определяемый по формуле:

$$K_o = \frac{1}{(1 + E_n)^t}, \quad (1)$$

где  $K_d$  - коэффициент дисконтирования;

$E_n$  - норма дисконта;

$t$  - год реализации проекта.

Оценка инвестиционных проектов происходит по двум направлениям:

- коммерческая эффективность;
- бюджетная эффективность.

При расчете коммерческой эффективности в качестве эффекта выступает поток реальных денег. При осуществлении инвестиционного проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая. В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Поток реальных денег называется разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта.

Сальдо реальных денег называется разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности также на каждом шаге расчета.

Поток реальных денег используется в дальнейшем для расчета показателей эффективности инвестиционного проекта: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, срока окупаемости, внутренней нормы доходности и других.

Необходимым критерием принятия инвестиционного проекта является положительное сальдо реальных денег в любом временном интервале, где данный участник осуществляет затраты или получает доход. Отрицательное сальдо реальных денег свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход, который определяется как разница между дисконтированными результатами и затратами за весь расчетный период, данный показатель непосредственно зависит от нормы дисконта.



Если чистый дисконтированный доход:

- больше нуля, то с экономической точки зрения инвестирование в проект выгодно;
- меньше нуля, то инвестированные вложения доход не принесут;
- равно нулю, то решение на инвестирование в проект может быть отрицательное, однако в случае высокой социальной значимости проекта, инвестирование возможно.

Внутренняя норма доходности (IRR) это процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость (NPV) равна нулю. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких либо потерь для собственника.

Индекс доходности это отношение суммы приведенных эффектов к величине дисконтированных капитальных вложений (инвестиций) (IR). Это соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект:

$$IR = 1 + \frac{NPV}{K_{диск}}, \quad (2)$$

где, IR - индекс доходности;

NPV - это чистый дисконтированный доход;

$K_{диск}$  - коэффициент дисконтирования

Если индекс доходности:

- больше единицы - проект эффектив;
- меньше единицы - проект неэффективен.

Индекс доходности показывает доход с одного инвестируемого рубля.

Следующим немаловажным показателем при оценке эффективности инвестиционных проектов является период окупаемости:

$$T_{ок} = \frac{C + S}{P} \quad (3)$$

где, Ч - число лет предстоящих году окупаемости;

S - невозмущенная стоимость на начало года окупаемости;

P- приток наличности в течение года окупаемости.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов реализации инвестиционного проекта на доходы и расходы соответствующего бюджета. Основным показателем бюджетной эффективности является бюджетный эффект. Он определяется как превышение доходов соответствующего бюджета в связи с реализацией инвестиционного проекта:

$$B_t = D_t - P_t, \quad (4)$$

Где  $B_t$  - бюджетный эффект;

$D_t$  - доходы бюджета от реализации проекта;

$P_t$  - расходы бюджета от реализации проекта.

Интегральный бюджетный эффект рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов за весь срок реализации инвестиционного проекта или как превышение интегральных доходов бюджета над интегральными бюджетными расходами.

В состав расходов бюджета включаются:

- средства прямого бюджетного финансирования;
- кредиты Центрального, региональных и уполномоченных банков, выделяемые в качестве заемных средств, подлежащих компенсации за счет бюджета;
- прямые бюджетные ассигнования на надбавки к ценам на топливо и энергоносители,
- выплаты на пособия для лиц, остающихся без работы в связи с реализацией инвестиционного проекта;
- выплаты по государственным ценным бумагам;

- государственная гарантия инвестиционных расходов иностранным и отечественным инвесторам;

- средства, выделяемые из бюджета для ликвидации последствий, возможных после реализации инвестиционного проекта чрезвычайных ситуаций и компенсации иного возможного ущерба.

В состав доходов бюджета включаются:

- налог на добавленную стоимость и все другие налоговые поступления в части, относящейся к осуществлению проекта;

- поступающие в бюджет таможенная пошлина и акцизы по продукции (ресурсам), производимым в соответствии с проектом;

- эмиссионный доход от выпуска ценных бумаг под осуществление проекта;

- дивиденды по принадлежащим государству (региону) акциям и другим ценным бумагам, выпускаемым с целью финансирования проекта;

- поступления в бюджет подоходного налога с заработной платы российских и иностранных работников, начисленной за выполнение работ, предусмотренных проектом;

- поступление в бюджет платы за пользование землей, водой и другими природными ресурсами, платы за недра;

- поступления от выдачи лицензий на право ведения геологоразведочных работ и т.п. в части, связанной с осуществлением проекта;

- доходы от лицензирования, конкурсов, тендеров на разведку, строительство и эксплуатацию объектов, предусмотренных проектом;

- поступления от погашения кредитов, выделенных за счет средств бюджета на обслуживание проекта;

- штрафы и санкции, связанные с проектом, за нерациональное использование материальных, топливно-энергетических и природных ресурсов.

К доходам бюджета приравниваются поступления во внебюджетные фонды - пенсионный фонд, фонд занятости, медицинского и социального страхования, начисленные от заработной платы за работы, связанные с реализацией проекта.

На основе показателей годового бюджетного эффекта рассчитываются такие показатели, как срок окупаемости бюджетных затрат и степень участия государства (региона) в реализации инвестиционного проекта.

Показатель бюджетного эффекта отражает лишь ту часть эффекта, которая поступает в бюджет. Другая часть эффекта поступает в распоряжение инвесторов и предприятия, реализующего инвестиционный проект. Она характеризуется показателями коммерческой эффективности. Поэтому наряду с показателями коммерческой и бюджетной эффективности необходимо определять показатели экономической эффективности инвестиционного проекта в хозяйственной системе (показатели народнохозяйственной эффективности).

Таким образом, бизнес-планирование, это самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством, в процессе которой фирма объективно оценивает собственную предпринимательскую деятельность, необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования.

В общем, случае бизнес-планирование предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием.

## **2 Техничко - экономический анализ деятельности ООО «Анжерский Трубный Завод»**

### **2.1 Краткая характеристика и анализ основных технико-экономических показателей предприятия**

Официальное наименование предприятия: общество с ограниченной ответственностью «Анжерский Трубный Завод». Сокращенное фирменное наименование ООО «АТЗ».

Юридический адрес ООО «АТЗ»: Россия, 652480, Кемеровская область, г. Анжеро-Судженск, ул. Тульская, 9.

ООО «АТЗ» действует на основании Устава утвержденного 7 февраля 2013 г. (приложение Б).

Уставный капитал общества составляет 10 000 рублей.

Основной целью деятельности общества является: наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей юридических и физических лиц в продукции, работах, услугах, производимых Обществом, и реализации социальных и экономических интересов Учредителей (Участников) и работников общества на основе полученной прибыли.

Основным предметом деятельности предприятия является:

- производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей;
- оптовая торговля водопроводным и отопительным оборудованием;
- производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи

На основании данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах рассмотрим финансово-экономическое положение предприятия за 2015-2017 гг.

Таблица 4 – Техничко-экономические показатели деятельности ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	Фактические данные			Прирост		Темп роста,	
				в абсолютном выражении		%	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016-2015	2017-2016	2016-2015	2017-2016
1. Доходы от реализации	12059	10031	10441	-2028	410	83,18	104,09
2. Себестоимость	10948	10148	10783	-800	635	92,69	106,26
3. Прибыль от продаж	755	-593	-708	-1348	-115	-78,54	119,39
4. Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0
5. Чистая прибыль	264	-400	-96	-664	304	-151,52	24,00
6. Среднесписочная численность, чел.	15	14	10	-1	-4	93,33	71,43
7. Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел.	803,93	716,5	1044,1	-87,43	328	89,12	145,72
8. Среднемесячная заработная плата	21	19,5	22,5	-1,5	3	92,86	115,38
9. Рентабельность продаж, %	2,19	-3,99	-0,92	-6,18	3	-182,19	23,06

По результатам анализа мы видим что:

– доходы от реализации продукции предприятия ООО «АТЗ» нестабильны: так с 2015 г. по 2017 г. выручка предприятия сократилась на 2028 тыс. руб., что составило 16,82 % от уровня 2015 г., а к 2017 г. увеличилась, но незначительно – прирост составил к уровню 2016 г. 4,09 % или 410 тыс. руб. в абсолютном выражение. В целом за исследуемый период выручка от оказания услуг сократилась на 1 618 тыс. руб. Данная тенденция обусловлена сокращением продаж;

– себестоимость продаж изменялась равномерно с объемом оказанных услуг: так к 2016 г. относительно уровня 2015 г. себестоимость сократилась на 7,31 %, однако при темпе снижения выручки такой спад себестоимости все таки не значителен. К 2017 г. себестоимость вновь возросла на 635 тыс. руб., по данным таблицы можно увидеть, что темп роста выручки от продаж

ниже темпа роста себестоимости реализуемой продукции. Рост себестоимости оказанных услуг обусловлен ростом цен на приобретаемые материально производственные ресурсы

– в 2016 г. ООО «АТЗ» отработало не эффективнее в сравнении с 2015 г., об этом говорят показатели прибыли. Прибыль от продаж ООО «АТЗ» в 2015 г. составила 755 тыс. руб., к 2016 г. значение данного показателя сократилась за счет снижения валовой прибыли и увеличения управленческих расходов на 1348 тыс. руб. и составила -593 тыс. руб. В 2017 г. прибыль от продаж сохранила отрицательную тенденцию с дополнительно сократилась еще на 115 тыс. и составила -708 тыс. руб., управленческие расходы предприятия сократились на 110 тыс. руб., однако к положительному эффекту это не привело.

– чистая прибыль в 2016 г. по отношению к уровню 2015 г. сократилась на 664 тыс. руб. и составила – 400 тыс. руб., в 2017 г. чистая прибыль увеличилась на 304 тыс. руб., однако значение все еще отрицательное - 96 тыс. руб. К сокращению чистой прибыли привели так же рост прочих расходов предприятия.

– среднемесячная заработная плата одного работника ООО «АТЗ» в 2016 г. сократилась на 1,5 тыс. руб., а в 2017 г. прирост составил 15,4 % относительно уровня 2016 г.

- за исследуемый период самый высокий показатель рентабельности продукции был в 2015 г. – 2,19 %, а в 2016 и 2017 гг. в связи с отрицательным финансовым результатов предприятие отработало не рентабельно.

Наглядно динамику основных технико-экономических показателей деятельности ООО «АТЗ» можно увидеть на рисунке 2.

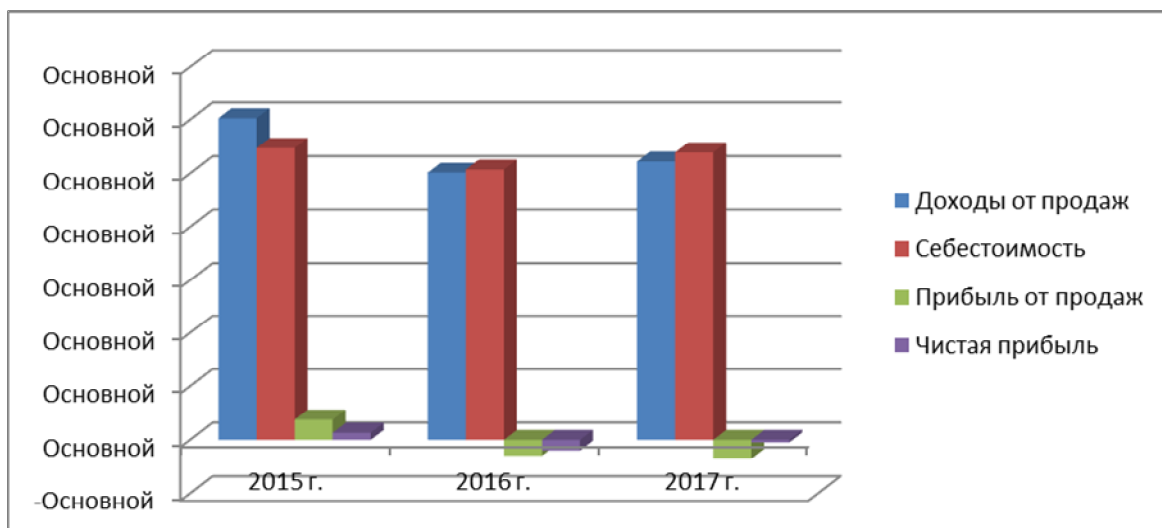


Рисунок 2 - Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., руб.

Таким образом, в ходе проведенного анализа за 2015-2017 гг. мы установили, что ООО «АТЗ» ухудшило свое финансово-экономическое положение, о чем свидетельствует сокращение таких показателей как прибыль и рентабельность продаж.

Для улучшения технико-экономических показателей ООО «АТЗ» необходимо увеличить объемы реализованной продукции, сократить себестоимость и управленческие расходы, а так же провести инвентаризацию материально-производственных активов и реализовать неиспользуемые запасы, которые снижают оборачиваемость активов и отвлекают денежные средства из обращения.

## 2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия ООО «АТЗ»

Рассмотрим состав и структуру имущества ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг. (для анализа используем Бухгалтерский баланс предприятия приложение В).

Используя данные таблицы 5, рассмотрим динамику основных статей бухгалтерского баланса ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг.



Таблица 5 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Наименование	Абсолютные показатели			Отклонение, (-,+)		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016-2015	2017-2016	2016 г.	2017 г.
<b>АКТИВ</b>							
1. Внеоборотные активы	1962	2605	1487	643	-1118	132,77	57,08
2. Оборотные активы, всего, в том числе:	3258	4532	4886	1274	354	139,10	107,81
Запасы	1048	2202	2728	1154	526	210,11	123,89
Дебиторская задолженность	1965	1200	583	-765	-617	61,07	48,58
Денежные средства и денежные эквиваленты	245	992	1489	747	497	404,89	150,10
Прочие оборотные активы	0	138	966	138	828	-	700
Итого активы	5220	7137	6373	1917	-764	136,72	89,29
<b>ПАССИВ</b>							
1. Собственный капитал	1541	1141	1045	-400	-96	74,04	91,59
2. Заемный капитал, в т.ч.	3679	5996	5328	2317	-668	162,98	88,86
Долгосрочные обязательства	618	3840	3440	3222	-400	621,36	89,58
Краткосрочные обязательства	3061	2156	1888	-905	-268	70,43	87,57
Кредиторская задолженность	1110	691	650	-419	-41	62,25	94,07
Итого пассивы	5220	7137	6373	1917	-764	136,72	89,29

В период с 2015 – 2017 г. имущество предприятия увеличилось на 22,09 %, что составило прирост в 1153 тыс. руб. в абсолютном выражении. В основном прирост произошел в период с 2015 по 2016 гг. – темп роста составил 136,72 %, а в 2017 г. имущество предприятия сократилось незначительно – на 764 тыс. руб.

В динамике увеличение стоимости имущества ООО «АТЗ» за исследуемый период произошли по следующим статьям средств предприятия:

– оборотные активы предприятия за исследуемый период увеличились на 1628 тыс. руб., прирост составил 49,97 %.

Увеличение стоимости оборотных средств ООО «АТЗ» в 2017 г. в сравнение с 2015 г. произошло за счет:

- увеличения стоимости запасов 1680 тыс. руб., что составило 160,31 % прироста;
- увеличение денежных средств предприятия на 1244 тыс. руб., прирост составил 507,76 %.
- прочие оборотные активы предприятия за исследуемый период увеличились на 966 тыс. руб.

Собственный капитал предприятия к 2017 г. сократился на 496 тыс. руб., что составило 32,13 %, это сокращение произошло за счет увеличения убытка в нераспределенной прибыли, что привело к ее сокращению.

Прирост заемного капитала обеспечен за счет роста долгосрочных источников на 2604 тыс. руб.

Краткосрочные обязательства предприятия сократились на 61,68 %, что составило 1173 тыс. руб.

Рост долгосрочных обязательств может привести к ухудшению платежеспособности ООО «АТЗ».

Графически динамику разделов бухгалтерского баланса предприятия можно представить на рисунке 3.

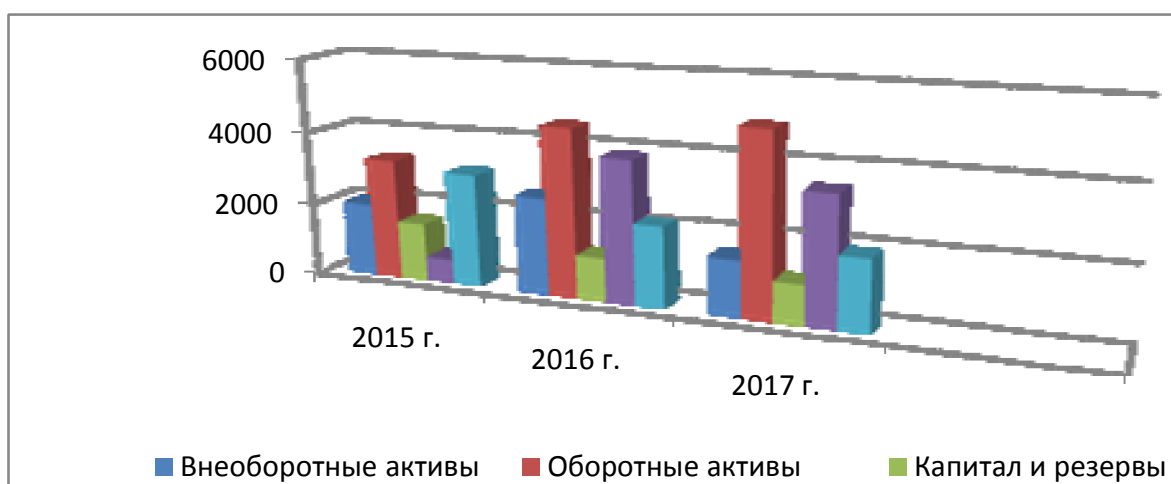


Рисунок 3 – Динамика основных разделов бухгалтерского баланса ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Рассмотрим состав и структуру бухгалтерского баланса ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг.

Таблица 6 – Состав и структура имущества ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Наименование	Абсолютные показатели			Удельный вес, %			Отклонение в удельных весах	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016- 2015	2017- 2016
АКТИВ								
1. Внеоборотные активы	1962	2605	1487	37,59	36,49	23,33	-1,1	-13,16
2. Оборотные активы, всего, в том числе:	3258	4532	4886	62,41	63,50	76,67	1,09	13,17
Запасы	1048	2202	2728	20,08	30,85	42,81	10,78	11,95
Дебиторская задолженность	1965	1200	583	37,64	16,81	9,15	-20,83	-7,67
Денежные средства и денежные эквиваленты	245	992	1489	4,69	13,89	23,36	9,21	9,46
Прочие оборотные активы	0	138	966	0	1,93	15,16	1,93	13,22
Итого активы	5220	7137	6373	100	100	100	0	0
ПАССИВ								
1. Собственный капитал	1541	1141	1045	29,52	15,99	16,39	-13,53	0,417
2. Заемный капитал, в т.ч.	3679	5996	5328	70,48	84,01	83,60	13,53	-0,41
Долгосрочные обязательства	618	3840	3440	11,84	53,80	53,98	41,97	0,17
Краткосрочные обязательства	3061	2156	1888	58,64	30,21	29,62	-28,43	-0,58
Кредиторская задолженность	1110	691	650	21,26	9,68	10,19	-11,58	0,52
Итого пассивы	5220	7137	6373	100	100	100	0	0

Основная доля активов приходится на оборотные активы предприятия – 76,67 % от общей стоимости каптала предприятия, из которых значительная доля приходится на материально-производственные запасы предприятия – 55,83 %. Наименьшая доля приходится на дебиторскую задолженность, которая с 2015 г. сократилась к 2017 г. на 48,38 % и составила 11,93 % от общей стоимости баланса.

Наглядно структуру актива ООО «АТЗ» за 2017 гг. можно увидеть на рисунке 4.

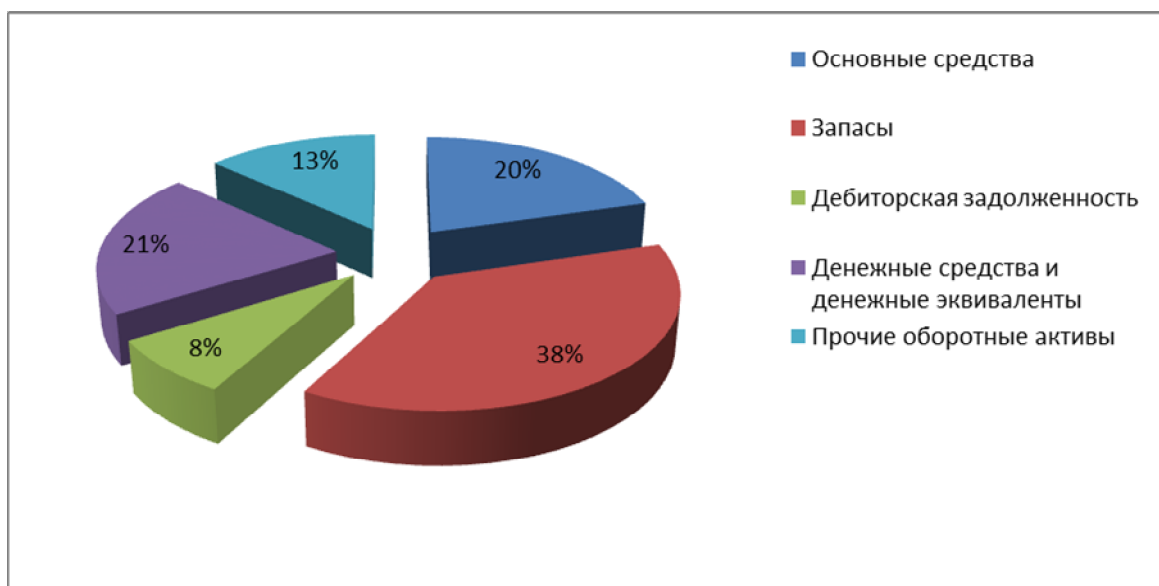


Рисунок 4 – Структура актива ООО «АТЗ» на 31 декабря 2017 г.

В 2017 г. произошел значительный рост заемных средств предприятия, на долю которых приходится 83,60 % в 2017 г. всего капитала предприятия против 70,48 % в 2015 г. Заемный капитал предприятия увеличился за счет роста долгосрочных кредитов на 42,14% в 2017 г. относительно 2015 г.

Краткосрочные обязательства предприятия сократились за счет снижения кредиторской задолженности, в 2015 г. на краткосрочные обязательства предприятия приходилось 58,64 % от общей стоимости капитала, к 2017 г. стоимость краткосрочных обязательств предприятия сократилась и составила 29,62 % в общей стоимости капитала.

Наглядно структуру капитал ООО «АТЗ» за 2017 г. можно увидеть на рисунке 5.

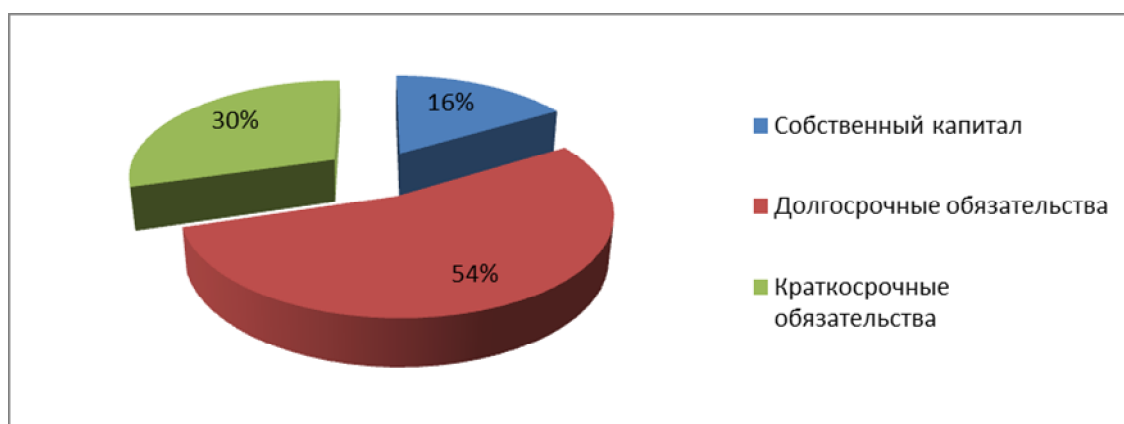


Рисунок 5 – Структура капитала ООО «АТЗ» за 2017 г.

Таким образом, соотношение собственных и заемных средств на 31.12.2017 г. составляет, соответственно, 16,40 % и 83,6 %. При чем, видна динамика уменьшения доли собственных средств, а также увеличение доли долгосрочных обязательств.

Динамика финансовых показателей ООО «АТЗ» представлена в таблице 7. Для выявления динамики финансовых показателей использовали горизонтальный метод чтения бухгалтерской отчетности.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж	12059	10031	10441	-2028	410	83,18	104,09
Себестоимость продаж	10948	10148	10783	-800	635	92,69	106,26
Валовая прибыль (убыток)	1111	-117	-342	-1228	-225	-10,53	292,31
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	356	476	366	120	-110	133,71	76,89
Прибыль (убыток) от продаж	755	-593	-708	-1348	-115	-78,54	119,39
Проценты к уплате	300	409	316	109	-93	136,33	77,26

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие доходы	145	938	1127	793	189	646,89	120,15
Прочие расходы	336	336	199	0	-137	100	59,23
Прибыль (убыток) до налогообложения	264	-400	-96	-664	304	-151,52	24
Чистая прибыль (убыток)	264	-400	-96	-664	304	-151,52	24

По данным таблицы можно сделать следующий вывод: выручка от реализации продукции за исследуемый период сократилась на 1618 тыс. руб., сокращение произошло в 2016 г. на 2028 тыс. руб., что составило 16,82 %, а к 2017 возросла незначительно – на 410 тыс. руб., что составило 4,09 % прироста. При этом себестоимость реализации в 2016 г. сократилась на 7,31 %, что составило 800 тыс. руб. в абсолютном выражение, к 2017 г. значение данного показателя возросло относительно уровня 2016 г. на 6,26 %, что оставило 635 тыс. руб.

В результате данных изменений валовая прибыль предприятия ежегодно сокращается: к 2016 г. на 1228 тыс. руб., а в 2017 г. на 225 тыс. руб.

Управленческие расходы предприятия к 2016 г. относительно 2015 г. увеличились на 120 тыс. руб., что составило 33,71 % прироста, а к 2017 г. вновь сократились практически до уровня 2015 г. на 110 тыс. руб. и составили 366 тыс. руб.

Таким образом, прибыль от продаж предприятия в 2016 г. и 2017 г. имела отрицательное значение -593 тыс. руб. и – 708 тыс. руб. В целом за исследуемый период прибыль от продаж предприятия сократилась на 1463 тыс. руб.

Прочие расходы предприятия в 2016 г. предприятия оставались без изменений, а к 2017 г. сократились на 137 тыс. руб., что составило 40,77 % от уровня 2016 г.

Проценты к уплате с 2015 г. увеличились на 16 тыс. руб. относительно уровня 2015 г.

Прочие доходы предприятия с 2015 г. ежегодно увеличивались и к 2017 г. достигли значения равное 1127 тыс. руб., наибольший прирост прочих доходов предприятия был в 2016 г. – в 5,5 раз.

Чистая прибыль предприятия в 2015 г. равнялась 264 тыс. руб., к 2016 г. значение данного показателя сократилось и достигло отрицательного значения -400 тыс. руб., в 2017 г. за счет роста прочих доходов предприятия чистый убыток предприятия сократился и составил – 96 тыс. руб., что является негативным фактором, так как свидетельствует о том, что предприятие потеряло значительную часть денежных средств.

Наглядно динамика финансовых результатов ООО «АТЗ» представлена на рисунке 6.

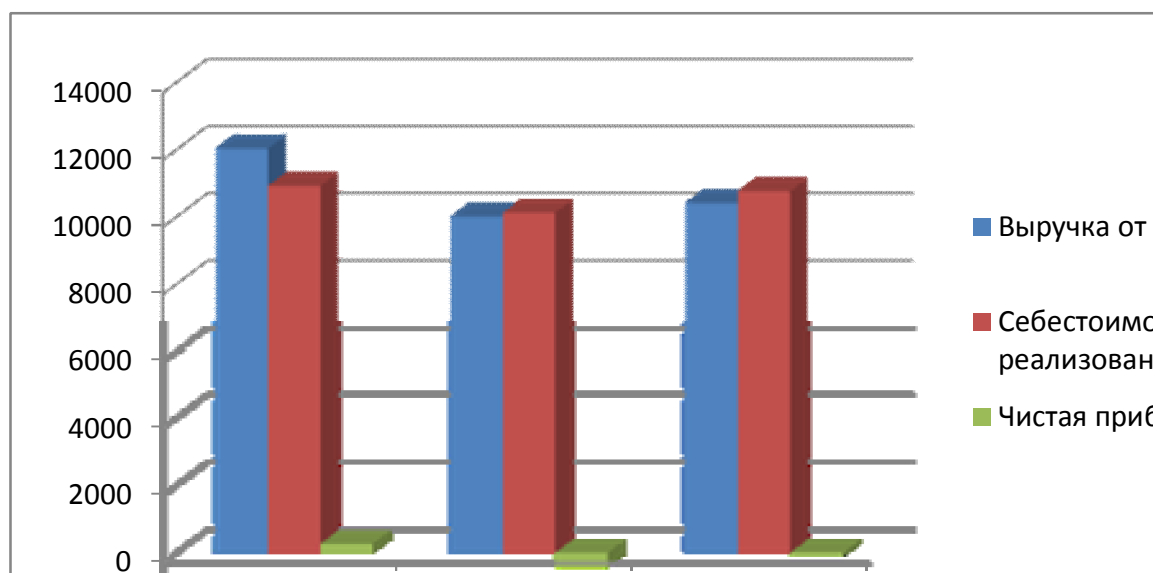


Рисунок 6 – Динамика финансовых результатов ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

На основании данных таблицы проведем вертикальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия.

Таблица 8 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Удельный вес, %			Отклонение, %	
				2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016-2015	2017-2016
Выручка от продаж	12059	10031	10441				-	-
Себестоимость продаж	10948	10148	10783	90,79	101,17	103,28	10,38	2,11
Валовая прибыль (убыток)	1111	-117	-342	9,21	-1,17	-3,28	-10,38	-2,11
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	356	476	366	2,95	4,75	3,51	1,79	-1,24
Прибыль (убыток) от продаж	755	-593	-708	6,26	-5,91	-6,78	-12,17	-0,87
Проценты к уплате	300	409	316	2,49	4,08	3,03	1,59	-1,05
Прочие доходы	145	938	1127	1,20	9,35	10,79	8,15	1,44
Прочие расходы	336	336	199	2,79	3,35	1,91	0,56	-1,44
Прибыль (убыток) до налогообложения	264	-400	-96	2,19	-3,99	-0,92	-6,18	3,07
Чистая прибыль (убыток)	264	-400	-96	2,19	-3,99	-0,92	-6,18	3,07

По данным таблице можно сказать, что изменения в структуре прибыли отрицательные: доля валовой прибыли сократилась на 5,93 %, прибыль от продаж на 13,04 %.

В тоже время увеличилась доля сальдо прочих расходов и доходов предприятия.

### 2.3 Анализ финансовых коэффициентов предприятия

Прежде чем приступить к анализу финансовых коэффициентов предприятия, рассмотрим и установим тип финансовой устойчивости ООО «АТЗ», так как в сложившихся финансово-экономических условиях на наш взгляд, это является целесообразным и актуальным. Для определения типа финансовой устойчивости воспользуемся данными таблицы 9.



Таблица 9– Анализ финансовой устойчивости ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	31.12.2017 г.	31.12.2016 г.	31.12.2015 г.	Отклонение, (+,-)
1. Собственный капитал	1045	1141	1541	-496
2. Внеоборотные активы	1487	2605	1962	-475
3. Собственные оборотные средства	2998	2376	197	2801
4. Запасы	2728	2202	1048	1680
5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	270	174	-851	1121
6. Долгосрочные кредиты и займы	3440	3840	618	2822
7. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования собственных средств	2998	2376	197	2801
8. Излишек (+), недостаток (-) долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	270	174	-851	1121
9. Краткосрочные кредиты и займы	450	650	950	-500
10. Всего источников финансирования	3448	3026	1147	2301
11. Излишек (+), недостаток (-) всех источников финансирования	720	824	99	621

По данным таблицы 9 можно сделать следующий вывод:

- на 31 декабря 2015 г. тип финансовой устойчивости предприятия можно определить как неустойчивое финансовое состояние. Для данного типа финансовой устойчивости характерно нарушение нормальной платежеспособности и возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. При данной ситуации восстановление платежеспособности предприятия остается возможным;

- на 31 декабря 2016 г. ситуация улучшилась и тип финансовой устойчивости можно определить как абсолютно устойчивое, для которой характерно высокая платежеспособность, все запасы предприятия полностью покрываются собственными оборотными средствами.

- на 31 декабря 2017 г. тип финансовой устойчивости остался без изменения, однако недостаток собственных оборотных средств предприятия сократился.

Далее рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости предприятия (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг.

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2016 г.	2015г.
1. Активы, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	6373	7137	5220
2. Заемный капитал, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	5328	5996	3679
3. Оборотные активы, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	4886	4532	3258
4. Собственные средства, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	1045	1141	1541
5. Долгосрочные кредиты, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	3440	3840	618
6. Коэффициент обеспеченности запасов	Собственный оборотный капитал / Запасы	1,099	1,079	0,188
7. Коэффициент автономии	Собственный капитал / Валюта баланса	0,164	0,159	0,295
8. Коэффициент маневренности	Собственные оборотные средства / Собственный капитал	2,869	2,082	0,128
9. Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал + долгосрочные пассивы / валюта баланса	0,704	0,698	0,414
10. Коэффициент финансовой активности	Заемные средства / Собственный капитал	5,099	5,255	2,387

По полученным результатам анализа мы установили, что организация имеет достаточно высокий коэффициент финансовой устойчивости в 2017 г. – 0,704 при рекомендуемом значении 0,5, с 2015 г. данный показатель увеличился на 0,0,29 пункта. Данный показатель показывает долю тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время.

Коэффициент автономии с 2015 г. по 2017 г. сократился на 0,131 пункта и составил 0,164 в 2017 г. – свидетельствует о том, что организация все больше полагается на заемные источники.

Значение коэффициента маневренности в 2015 г. равный 0,128 пункта свидетельствует о низкой доли собственных средств предприятия для финансирования своей деятельности. К 2017 г. значение данного показателя достигло уровня 2,869 пункта, что говорит об увеличении доли собственных оборотных средств в структуре собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности запасов – в 2015 г. значение показателя было на низком уровне – 0,188 пункта, но к 2017 г. значительно увеличилось и достигло уровня 1,099 пункта. Рост данного коэффициента свидетельствует о том, что предприятие в меньшем объеме формирует свои запасы и другие затраты с помощью заемного капитала.

Анализ относительных коэффициентов финансовой устойчивости так же показал о наличии проблем предприятия с платежеспособностью.

Рассмотрим ликвидность предприятия на основании данных таблицы 11.

Таблица 11– Анализ ликвидности ООО «АТЗ» за 2015 -2017 гг.

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2016 г.	2015 г.
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	1489	992	245
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	583	1200	1965
3. Итого ликвидные активы, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	2072	2192	2210
4. Запасы +НДС, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	2728	2202	1048
5. Оборотные активы, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	4886	4532	3258
6. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	По бухгалтерскому балансу	1888	2156	3061
7. Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения /Краткосрочные обязательства	0,789	0,460	0,080
8. Коэффициент критической ликвидности	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность/Краткосрочные обязательства	1,097	1,017	0,722
9. Коэффициент текущей ликвидности	Сумма оборотных активов / Краткосрочные обязательства	2,588	2,102	1,064

Коэффициент абсолютной ликвидности (в некоторых источниках данный показатель оценивают как норму денежных резервов) – как мы видим из полученных расчетов, коэффициент абсолютной ликвидности находится в рамках рекомендуемого значения – от 0,2 до 0,6., а именно на конец 2017 г. составил 0,789. Это говорит о том, что ООО «АТЗ» за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений может погасить краткосрочные обязательства. Данный показатель характеризует платежеспособность ООО «АТЗ» в течение предстоящих трех месяцев. Однако вместе с тем имеется проблема наличия неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

Коэффициент текущий ликвидности – характеризует общую обеспеченность оборотными средствами ООО «АТЗ». Как мы видим по полученным расчетам предприятие полностью может покрыть свои обязательства оборотными средствами. Рекомендованное значение данного показателя не менее 0,1. С 2015 г. коэффициент текущей ликвидности увеличился с 1,064 до 2,588 на 31.12.2017г.

Коэффициент критической ликвидности предприятия с 2015 г. увеличился до 1,097 пункта, что свидетельствует о платежеспособности на данный момент времени или какую часть обязательств предприятие может погасить на текущую дату. Рекомендуемое значение данного показателя – от 0,8 - 1,0. Традиционно данный показатель представляет интерес для инвесторов и кредитных организация.

Все показатели коэффициентов ликвидности выше рекомендуемых значений – это свидетельствует о том, что предприятие имеет достаточное количество средств для погашения краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Таким образом, по результатам исследования мы установили, что ООО «АТЗ» несмотря на отрицательный финансовый результат в последние годы остается платежеспособным и ликвидным.

### 3 Бизнес-план по развитию ООО «Анжерский трубный завод»

#### 3.1 Маркетинг и оценка конкурентоспособности ООО «АТЗ»

В таблице представлены основные виды труб, которые занимают существенную долю рынка и при этом являются конкурирующей продукцией по отношению к стеклопластиковым трубам по областям возможного использования.

Таблица – 12 Сравнительная характеристика видов труб

Классификация труб	Преимущества	Недостатки
Металлические:		
стальные	высокая несущая способность, стальная труба выдерживает эксплуатационные нагрузки, сталь обладает низкой газопроницаемостью	коррозионная неустойчивость, которая приводит к невысоким показателям долговечности, большая шероховатость, большой удельный вес; необходимость частых соединений, применение сварки при монтаже, низкие органолептические показатели; слабая стойкость труб к замерзанию в них воды.
чугунные	прочность, шумозащита и пожаробезопасность, а также малое температурное удлинение. Коэффициент термического расширения чугунных труб близок к аналогичному коэффициенту у бетона,	системы обычных чугунных трубопроводов достаточно хрупки, особенно при монтаже и транспортировке, имеют высокий уровень коррозии с образованием свищей, относительно высокий коэффициент шероховатости и, как следствие, большие уклоны и зарастание сечения. Также чугунные трубы требуют монтажа «в раструб» с трудоемкой зачеканкой соединений. Чугунные трубы характеризуются тяжелым весом
Бетонные и железобетонные трубы	адаптированы к различным гидравлическим условиям с различными сечениями и размерами.	подверженность влиянию внешней среды.

Полимерные: трубы из термопластов.	изменяются при нагревании и охлаждении; они размягчаются при повышении температуры и вновь становятся твердыми при остывании, т.е. обладают способностью к многократным видоизменениям, повторным переработкам.	Высокий коэффициент линейного расширения – $2 \times 10^{-4} \text{ }^{\circ}\text{C}^{-1}$ ; Недостаточная термостойкость; Неустойчивость при воздействии поверхностно-активных веществ; Склонность к растрескиванию.
--	---	---

Производство труб из реактопластов (стеклопластиков) имеет ряд преимуществ. Стеклопластики представляют собой композитные конструкционные материалы, сочетающие высокую прочность с относительно небольшой плотностью.

По своим прочностным характеристикам трубы из стеклопластиков близки к стальным. По стойкости к высоким температурам они существенно отличаются от термопластов, то есть не теряют работоспособность при температуре  $+130^{\circ}\text{C}$ . Большинство стеклопластиковых труб изготавливаются методом намотки стекловолокна со связующими компонентами (полиэфирная или эпоксидная смола) на оправку.

Преимущество стеклопластиковых труб выражается в снижении гидравлических потерь в трубопроводе, что позволяет применять трубы меньшего диаметра по сравнению с металлическими. Стеклопластиковые трубы имеют гладкую внутреннюю поверхность. В процессе их эксплуатации не происходит отложение солей и парафинов, что значительно снижает гидравлические потери: в 3-4 раза по сравнению со стальными трубами. Стеклопластиковые трубы имеют малую массу, что снижает затраты при транспортировке и монтаже, исключая применение тяжелой грузоподъемной техники. Кроме того, простые и надежные способы соединения обеспечивают полную готовность к монтажу в состоянии поставки.

В разных отраслях промышленности они конкурируют с такими традиционными материалами, как металлы и их сплавы, бетон, стекло,

керамика, дерево. Изделия из стеклопластика получили особенно широкое применение в аппаратах, предназначенных для работы в экстремальных условиях – в судостроении, авиации и космической технике, оборудовании нефтехимической и газодобывающей отраслей.

Применение стеклопластиковых труб в агрессивных почвах, для перекачки питьевой воды, промстоков, в том числе засоленных вод, взамен металлических труб позволяет увеличить срок службы трубопроводов в 5 и более раз, а также исключить применение антикоррозионных защитных средств и средств электрохимзащиты, в 4 раза снизив массу трубопровода.

Благодаря своим свойствам, стеклопластиковые трубы и другие изделия из стеклопластика применяются в различных отраслях промышленности. Далее области применения стеклопластиковых труб будут рассмотрены более подробно.

Стеклопластиковые трубы в сравнении с металлическими и чугунными трубами имеют следующие характеристики:

- Малая (меньшая в 4 раза в сравнении с металлическими трубами) масса, как следствие, отсутствие необходимости в тяжелой грузоподъемной технике при монтаже;
- Отсутствие внутренней и наружной коррозии, отсутствие затрат на защиту от блуждающих токов и т.п.;
- Стойкость к перепадам температуры окружающей среды. Трубы из стеклопластика не разрушаются в случае промерзания трубопровода. После отогрева трубопровод сохраняет первоначальные эксплуатационные характеристики;
- Низкая стоимость монтажа;
- Теплоизоляция (если требуется) в 2 раза тоньше, так как теплопроводность стеклопластика в 100-150 раз ниже, чем у металла;
- Гидравлическое сопротивление на 20-30% меньше за счет менее шероховатой поверхности, то есть при заданных параметрах расхода можно использовать трубы меньшего диаметра на 10-15%;

- Срок эксплуатации 50 лет и более;
- Качество воды, проходящей через трубы, значительно выше за счет отсутствия внутренних коррозионных процессов.

Стеклопластиковые трубы в сравнении с полиэтиленовыми и армированными полиэтиленовыми трубами имеют следующие характеристики:

- Температурный диапазон эксплуатации шире (от  $-50^{\circ}\text{C}$  до  $+130^{\circ}\text{C}$ ), чем у полиэтиленовых труб (от  $-40^{\circ}\text{C}$  до  $60^{\circ}\text{C}$  ( $95^{\circ}\text{C}$  для сшитого полиэтилена));
- Рабочее давление выше (до 24 МПа), чем у полиэтиленовых труб (до 2,25 МПа) и полипропиленовых труб (до 2,5 МПа);
- Не требуется дорогостоящего сварочного оборудования;
- Снижение себестоимости производства трубы пропорционально увеличению ее диаметра;
- Коэффициент линейного термического расширения ниже, чем у полиэтиленовых, и такой же, как у металлических труб;
- Не подвержены кислородопрооницанию.

Помимо наличия у стеклопластиковых труб целого ряда преимуществ с точки зрения физико-химических параметров и эксплуатационных характеристик, они также выгодны с экономической точки зрения. Так, для потребителя помимо цены очень важным параметром является величина расходов на монтаж трубопровода.

Имеются официально утвержденные государственные элементные сметные нормы (ГЭСН), в которых определены величины затрат ресурсов при укладке трубопровода. В документе выделяется три элемента затрат: труд рабочих-строителей, эксплуатация машин и механизмов, использование расходных материалов. При этом изначально затраты ресурсов определяются в натуральном выражении, а далее, исходя из расценок на них, рассчитываются расходы в денежной форме. Подобная информация имеется по двум типам трубопроводных систем: водопроводным и канализационным.



В элементных сметных нормах указаны трубы из различных материалов. Наиболее целесообразно сопоставить расходы на монтаж трубопроводов из стеклопластиковых и полиэтиленовых труб. В последующих таблицах представлена информация о величине данных расходов при укладке водопроводных и канализационных трубопроводов различных диаметров.

Таблица 13 – Расходы на монтаж трубопровода, рублей на 100 м. трубопровода

Элемент затрат	Диаметр трубопровода, мм	Полиэтиленовые трубы	Стеклопластиковые трубы
Канализационный трубопровод			
Рабочие	500	424,78	318,59
Машины и механизмы		598,02	228,20
Материалы		42,40	42,34
ИТОГО		1 065,20	589,13
Рабочие	600	534,36	388,54
Машины и механизмы		697,09	169,08
Материалы		61,04	61,13
ИТОГО		1 292,49	618,75
Рабочие	800	752,57	531,37
Машины и механизмы		873,19	312,48
Материалы		108,52	108,43
ИТОГО		1 734,28	952,28
Водопроводный трубопровод			
Рабочие	500	785,84	558,51
Машины и механизмы		1 337,44	256,86
Материалы		101,74	101,74
ИТОГО		2 225,02	917,11
Рабочие	600	978,05	659,64
Машины и механизмы		1 688,58	335,94
Материалы		146,45	146,45
ИТОГО		2 813,08	1 142,02
Рабочие	800	1 223,61	852,53
Машины и механизмы		1 769,42	350,55
Материалы		260,50	260,50
ИТОГО		3 253,52	1 463,57

Таким образом, по данным таблицы видно, что расходы на монтаж трубопроводов из стеклопластиковых труб ниже, чем расходы на монтаж

трубопровода аналогичной длины из полиэтиленовых труб, примерно в 1,8-2,5 раза в зависимости от типа и диаметра трубопровода. Таким образом, по величине затрат на укладку трубопровода стеклопластиковые трубы значительно выгодней полиэтиленовых.

В настоящее время в структуре потребления труб преобладают металлические трубы:

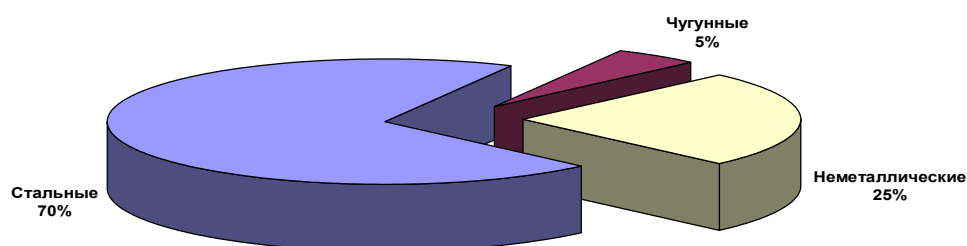


Рисунок 7 – Структура потребления труб по виду материалов

Более 80% выпускаемого объема металлических труб сосредоточено на 10-15 крупнейших предприятиях отрасли, суммарная мощность которых равна около 12-14 млн. тонн. Крупнейшими производителями являются «Трубная металлургическая компания», альянс Челябинского трубопрокатного и Первоуральского новотрубного заводов и «Объединенная металлургическая компания». Структура рынка представлена на рисунке 8.

За последние 10-15 лет появился целый ряд предприятий, производящих и поставляющих на рынок России полимерную трубную продукцию. Сейчас в России полимерные трубы производят более чем девяносто предприятий. Их число растет с каждым годом из-за растущего спроса. В основном это предприятия с небольшими производственными мощностями, продукция которых распространяется на локальных рынках.

Большое количество мелких производителей обусловлено, в первую очередь, легкостью вхождения в бизнес и простотой технологического процесса.

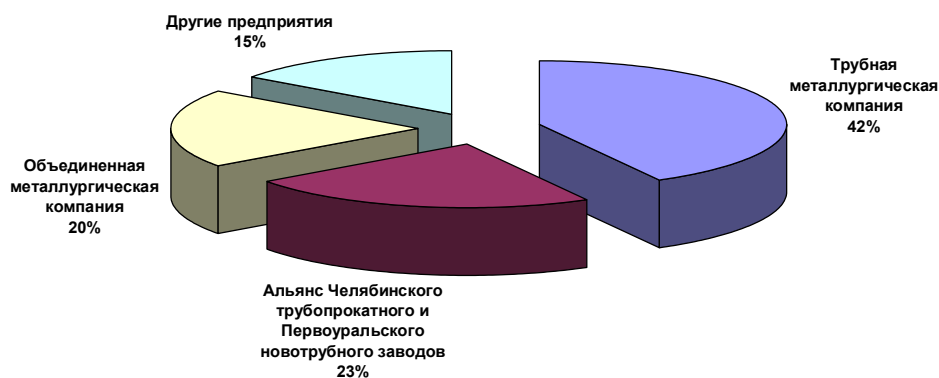


Рисунок 8 - Распределение долей крупнейших производителей металлических труб в России

Немаловажным фактором увеличения числа производителей полимерных труб является быстрая окупаемость вложений. Поэтому в ближайшее время на рынке полимерных труб ожидается стадия активного роста предложения.

В 2010 г. заметно изменилась структура российской отрасли по производству труб. Начиная с 2008 г., в российском производстве растет доля продукции, выпущенной на средних предприятиях, в то время как небольшие компании постепенно снижают объемы производства. Если в конце 2008 г. около 35% от всего объема произведенных полимерных труб приходилось на небольшие предприятия, то к концу 2010 г. эта доля незначительно превышает 20%. При этом в российском производстве стало возможным выделить нескольких крупных производителей, контролирующих не только локальные рынки, но и реализующих свою продукцию в других регионах. Более половины всего выпускаемого в России объема полимерной трубной продукции обеспечивают 3 крупных российских производителя:

ОАО «Казаньоргсинтез» (Казань), Холдинг «ЕВРОТРУБПЛАСТ» (Москва), ЗАО «Сибгазппарат» (Тюмень).

В таблице 14 представлены основные производители полимерных труб в России и их объемы производства в 2015 г. и январе-феврале 2016 г.

Таблица 14 - Основные производители полимерных труб в России, тыс. тонн

Производитель	Объем производства			
	2015 г.	В % к 2014 г.	январь-февраль 2016 г.	В % к январю-февралю 2015 г.
Холдинг «ЕВРОТРУБПЛАСТ»	36,00	132	5,80	105
ОАО «Казаньоргсинтез»	29,46	120	3,22	135
ООО «Бородино-Пласт»	10,00	165%	0,82	73
ЗАО «Сибгазппарат»	9,60	113	0,94	121
ЗАО «Агригазполимер»	3,77	95	0,50	110
ООО «Корунд»	3,12	151	0,43	140
ООО «Омский завод трубной изоляции»	2,92	103	0,20	42
ООО «Новатэк-Полимер»	2,7	146	0,91	107
ООО «Трубопласт – ПН»	2,5	119	0,50	111
ОАО «Завод полиэтиленовых труб»	2,03	109	0,14	84
ООО «Стройполимерпрогресс»	1,66	98	0,23	108
ООО «ПРОМ»	1,6	364	0,23	123
ООО «Трубопласт – А»	1,22	144	0,15	187
ПК АОЗТ «ОПС-Шилово»	0,77	57	0,03	45
ЗАО «Думиничский завод»	0,64	82	0,07	110
ОАО «Орелсибгазппарат»	0,56	117	0,03	52
ОАО «Тамбовмаш»	0,52	124	0,02	38
ОАО «Полимер»	0,5	96	0,05	61
АООТ «Ливныпластик»	0,45	125	0,04	86
АНК «Башнефть»	0,43	2 150	0,08	137

На протяжении целого ряда лет основные объемы производства полимерных труб приходились на полиэтиленовые трубы. Но в последние годы значительно стали увеличиваться объемы производства труб из других полимеров. Число компаний, специализирующихся на выпуске таких труб, невелико.

Значительную часть полипропиленовых труб выпускают НПО «Стройполимер», компании «Магистраль Пласт» и «Акватекс-Пласт». При этом в России разработано несколько проектов по расширению этого

направления. Примером может служить завод «Полимертара», на котором в сентябре 2005 г. была запущена линия по выпуску полипропиленовых труб. Проектная мощность линии составляет 10 км труб в сутки.

Среди производителей труб из ПВХ наибольшие объемы выпускают ООО «Полимеры XXI века» и ООО «Корунд». Кроме этого, в конце апреля 2005 г. на ОАО «Саянскхимпласт» было начато производство гибких гофрированных труб легкого типа из самозатухающего ПВХ.

В настоящее время на российском рынке наблюдается региональная концентрация отечественных производителей стеклопластиковых труб. Основные мощности располагаются в Пермской области (ООО «Технологии стеклопластиковых труб», ЗАО «Композит-Нефть», ООО «Пласт», «Поток-М»), в Республике Татарстан (ЗАО «Завод стеклопластиковых труб», ЗАО «Композит») и в Центральном регионе (НПО «Композит», ЗАО «Тубус-Пласт», НПФ «Эктон»). Однако стоит отметить, что отечественные производители стеклопластиковых труб не удовлетворяют имеющийся спрос на внутреннем рынке.

Известно более 30 зарубежных компаний, выпускающих стеклопластиковые трубы и поставляющих их на рынки различных государств. Продвижение стеклопластиковых труб на российский рынок иностранными компаниями в настоящее время находится в начальной стадии, что определяет сравнительно невысокий уровень конкуренции среди крупных производителей и их дилеров, позиционирующихся на мировом рынке.

Среди зарубежных ведущих производителей стеклопластиковых труб можно выделить: Ameron, HOBAS, Superlit, Smith Fiberglass, ISCO Industries, Pipefusion Services Inc., BONDSTRAND LTD., SAUDI ARABIAN AMIANTIT, Future Pipe Group и др.

Имеющиеся локальные производства стеклопластиковых труб в основном созданы под нужды конкретных заказчиков. Таким образом, в ближайшее время можно ожидать сохранение низкого уровня конкуренции

на российском рынке стеклопластиковых труб, что создает благоприятные экономические условия для вхождения на рынок нового производителя.

Развитие производства металлических труб сдерживают следующие факторы:

- Опережающие темпы роста цен на энергоресурсы и транспортные тарифы по сравнению с трубной продукцией;
- Высокая степень изношенности оборудования и отсталость технологических схем при избытке трубных мощностей;
- Ориентация на низкую цену поставляемых материалов;
- Неудовлетворительное состояние действующей нормативной базы в области стандартизации трубной продукции, обращаемой на территории РФ.

Потребность в стеклопластиковых трубах в России с каждым годом будет расти. По оценкам рост потребления стеклопластиковых труб ежегодно составляет в натуральном выражении 10%, в стоимостном – 6-8%.

Распределение рынка стеклопластиковых труб по сегментам потребителей определяется, исходя из сфер применения данной продукции:

1. Энергетическая промышленность (GRE продукция):

- Системы охлаждения ТЭС (ТЭЦ);
- Системы опреснительных установок;
- Дымовые трубы для агрессивных и газообразных сред;
- Использование в производстве газоотводящих стволов ТЭЦ;
- Использование в качестве электроизоляционного материала для комплектации высоковольтной аппаратуры (масляные и воздушные выключатели) для работы в трансформаторном масле и на воздухе в условиях нормальной относительной влажности окружающей среды и частоте тока 50 Гц при температуре от -60°C до +90°C, а также для работы в условиях повышенной влажности окружающей среды (95±2)% и температуре от -60°C до +155°C.

2. Электроэнергетика и связь (GRP продукция):

- Защита кабельных сетей;

- Защита кабельных линий и световодов;
- Антенно-мачтовые устройства.

### 3. Сельское хозяйство (GRP продукция):

- Ирригационные системы (системы орошения и мелиорации);
- Дренажные колодцы и трубопроводы дренажа;
- Технологические трубопроводы для транспортировки продуктов переработки;

- Системы для подготовки и транспортировки хладагентов;
- Конструкционные силовые элементы теплиц и парников.

### 4. Нефтедобыча (GRE продукция):

- Внутрипромысловые трубопроводы, обсадные и насосно-компрессорные трубы, диэлектрические вставки буровых установок;
- Трубопроводы ППД (поддержания пластового давления);
- Технологические и магистральные трубопроводы.

### 5. Химическая промышленность (GRE продукция):

- Технологические химически стойкие трубопроводы для транспортировки кислот различных концентраций, их солей и химически агрессивных растворов;

- Технологические вентиляционные системы;
- Очистные сооружения и стоки;
- Системы сероочистки отработанных газов;
- Трубопроводы химводоподготовки;
- Шламопроводы и системы золошлакоудаления.

### 6. Жилищно-коммунальное хозяйство (GRP и GRE продукция):

- Пищевое и техническое водоснабжение – трубопроводы систем холодного и горячего водоснабжения, тепловых сетей, канализации, особенно эффективны при наличии в почвах блуждающих токов;

- Системы фильтрации первичной очистки воды;
- Напорные и безнапорные канализационные системы (промышленное и коммунальное водоотведение);

- Дренажные и обсадные трубы;
- Колодцы;
- Фильтры для водоподготовки и др.;
- Электрохимическая защита от коррозии наземных, подземных и подводных трубопроводов.

7. Угольная и горнодобывающая промышленность (GRE продукция):

- Геофизическая разведка месторождений (радиопрозрачные пеналы и контейнеры под аппаратуру для скважин);
- Добыча воды из минерализованных источников (водоподъемные трубы);
- Вентиляционные системы и газодымоходы;
- Системы дегазации угольных пластов;
- Системы подачи хладагентов для кондиционирования рудничного воздуха;
- Шахтные стойки.

8. Машиностроение и металлообработка, черная металлургия (GRE продукция):

- Транспортировка химически агрессивных сред и стоков гальванических цехов;
- Корпуса погружных насосов;
- Конструкционные элементы.

9. Железнодорожный транспорт (GRE продукция):

- Электрозащита несущих тросов и контактных проводов в местах секционирования;
- Системы противопожарной техники на локомотивах;
- Защита линий связи и сигнализации;
- Изолирующие съемные вышки для ремонта и обслуживания контактной подвески.

10. Криогенная техника (GRE продукция):

- Транспортировка жидкого азота;



- Заправочно-дренажные линии и горловины криогенных сосудов.

#### 11. Военное дело (GRP продукция):

- Водно-, топливопроводы;
- Силовые элементы пусковых установок.

#### 12. Другие сферы:

- Технологические трубопроводы для промышленных установок (GRP продукция);
- Системы пожаротушения (GRE продукция);
- Прокладка трубопроводов по морскому и речному дну (GRP продукция);
- Дымоходы для агрессивных сред (GRE продукция);
- Вентиляционные трубы (GRP продукция);
- Силовые элементы конструкций и опоры для радио- и электротехнической отраслей (GRP продукция).

Потенциальными потребителями стеклопластиковых труб являются:

- Структуры компании «Газпром»;
- Предприятия ;
- Структуры компании «РАО ЕЭС»;
- Предприятия химической промышленности;
- Структуры ЖКХ;
- Строительные компании;
- Горнодобывающие компании.

Учитывая различные потребности разных отраслей, представляется целесообразным предлагать на рынке стеклопластиковых труб как можно более широкий ассортимент продукции.

Структура потребления стеклопластиковых труб по основным отраслям-потребителям представлена на рисунке 9.

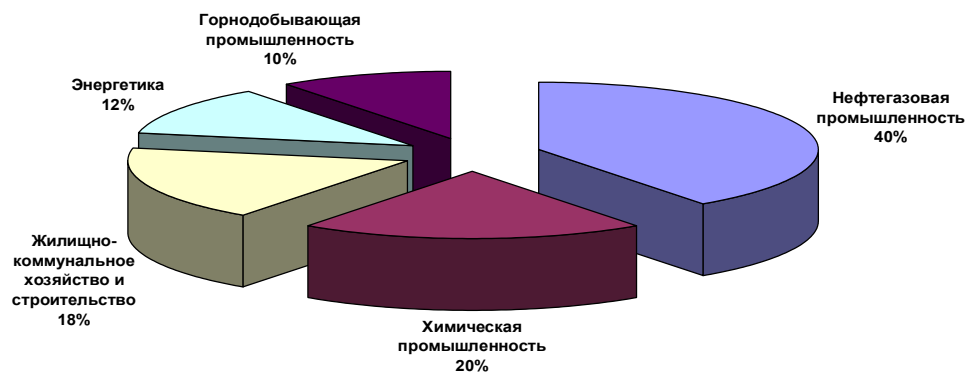


Рисунок 9 – Структура потребления стеклопластиковых труб по отраслям

Таким образом, наибольший спрос на стеклопластиковые трубы следует ожидать со стороны нефтегазовой и химической отраслей, а также предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Производство GRP и GRE продукции структурировано относительно диаметра, жесткости, класса давления производимой продукции. Ориентировочный объем производства GRP труб, принятый в настоящем бизнес-плане, составит 162 км труб в год, а GRE труб – 252 км в год. Предполагаемое распределение труб по диаметрам представлено в нижеследующих таблицах.

Таблица 15- Планируемый объем производства GRP труб, метров

Диаметр, мм	Объем производства, м в год
300	27 000
400	30 000
500	30 000
600	30 000
800	25 000
1 000	7 000
1 200	5 000
1 400	3 000
1 600	2 000
1 800	1 000
2 000	1 000
2 200	500
2 400	500

Таким образом, объем производства GRP труб составит 162 000 м в год.

Таблица 16 - Планируемый объем производства GRE труб, метров

Диаметр, мм	Объем производства, м в год
80	5 000
100	25 000
150	50 000
200	50 000
250	24 000
300	24 000
350	19 000
400	19 000
500	18 000
600	18 000

Таким образом, объем производства GRE труб составит 252 000 м в год.

В качестве основного канала распределения продукции целесообразно использовать прямые продажи, предусматривающие непосредственный контакт с конечным потребителем. В целях оптимизации торговой деятельности следует начинать с объема поставок под круг конкретных потребителей, поиск которых в настоящее время осуществляется инициаторами проекта.

Учитывая проводимые в Кемеровской области программы по оздоровлению системы жилищно-коммунального хозяйства, губернатор края выражает свою заинтересованность в реализации рассматриваемого проекта строительства завода по производству стеклопластиковых труб.

### **3.2 Производственный раздел бизнес-плана по развитию предприятия**

На построенном заводе предполагается производить армированные стекловолокном трубы и фитинги двух типов:

- Полиэфирные (GRP – Glass-fiber Reinforced Plastic);

- Эпоксидные (GRE – Glass-fiber Reinforced Epoxy).

При производстве продукции обоих типов имеют место в целом схожие технологические процессы. Принципиальное отличие заключается в использовании разных материалов: в первом случае – полиэфирных смол, во втором – эпоксидных смол. Наиболее современная технология производства стеклопластиковых труб – метод непрерывной навивки. Именно этот метод будет использоваться на проектируемом предприятии.

Навивочный метод производства стеклопластиковых труб включает несколько ключевых процессов. В качестве основы для производства труб применяются оправки (сердечники) необходимого диаметра в зависимости от требуемого диаметра трубы. Оправка располагается на специальных балках намоточной машины. Балки поворачиваются таким образом, что происходит вращение оправки вокруг своей оси. Одновременно за счет вращения встроенных в балки роликовых подшипников оправка движется в продольном направлении. В результате образуется спиральная траектория перемещения оправки вдоль намоточной машины. Перед подачей оправки на производственную линию осуществляется ее предварительная очистка и разогрев в печи для термообработки.

По мере движения оправки по намоточной машине на нее наносятся различные материалы. Основной материал – стекловолокно, пропитанное термоактивной смолой. Применяется стекловолокно двух типов: рубленое и в форме непрерывных нитей (ровинг). Кроме стекловолокна также используются многие другие материалы, такие как катализаторы, активаторы, песок и прочие наполнители. Дозирование и подача всех материалов осуществляется под управлением программируемого логического контроллера (PLC) и компьютера. Таким образом, процесс максимально автоматизирован. В качестве начальных условий задаются только такие базовые параметры, как диаметр трубы, класс давления и жесткости. Исходя из этого рассчитывается требуемый расход материалов и параметры их нанесения. Система подготовки и подачи материалов на оправку включает

целый ряд устройств: дозировочные насосы, машины для разрезания стекловолоконных нитей, устройства подачи песка, установки для разогрева, смешивания и подачи смолы.

Материалы наносятся на оправку в несколько слоев, после чего происходит их отвердевание. Внутреннее и внешнее покрытия представляют собой поверхностную сетку, состоящую из пропитанных термоактивной смолой стекловолоконных нитей. При этом внутреннее покрытие может подвергаться более глубокой обработке смолой для повышения антикоррозионной устойчивости. Защитный слой образуется из рубленого стекловолокна. Внутренний и внешний структурные слои состоят из обруча и рубленого стекловолокна. Сердцевина состоит из тех же материалов, а также содержит песок. Одновременное использование непрерывных стекловолоконных нитей и рубленого стекловолокна необходимо для создания стягивающего усилия и аксиальной прочности трубы. Песок применяется для увеличения прочности сердцевины стенок.

После завершения процесса отвердевания полученный цилиндр снимается с оправки и распиливается на трубы требуемой длины. Поскольку стеклопластиковые трубы очень прочные, для распиливания применяются пилы с алмазными лезвиями. Распиленные трубы с помощью конвейера передаются в устройство калибровки и шлифования для окончательной обработки и измерения некоторых параметров, таких как внешний диаметр труб на концах, гладкость кромок и др.

Полностью готовые трубы поступают в систему тестирования, где они подвергаются различным испытаниям с целью проверки их герметичности, жесткости, стойкости к гидроударам, воздействию высокого давления и т.д.

Можно выделить 2 основные группы производственного оборудования, предназначенного для изготовления разных типов продукции:

- Оборудование для производства GRE продукции;
- Оборудование для производства GRP продукции.

Рассмотрим более подробно оборудование каждой группы и рассчитаем затраты на его приобретение, доставку и установку.

Производство армированных стекловолокном эпоксидных труб будет осуществляться на оборудовании AMD FE 600 компании AUTONATIONAL B.V. (Нидерланды). В состав оборудования AMD FE 600 входит:

- Набор оправок, насадок и втулок;
- Печь для термообработки оправок;
- Система хранения и обработки смолы;
- Система катушек для подачи ровинга;
- Машина по намотке стекловолокна;
- Обдирочно-обточный станок;
- Шевер;
- Рельсовый механизм;
- Гидротестер.

Расчет общей стоимости оборудования для производства GRE продукции приведен в таблице 17. Все указанные цены представляют собой цены ex works (стоимость товара непосредственно на заводе-производителе без страховки, доставки и прочих затрат).

Таблица 17 - Расходы на закупку оборудования для производства GRE продукции

Оборудование	Цена EXW, руб.
Набор оправок, насадок и втулок	1 222 496
Печь для термообработки	1 175 042
Система хранения и обработки смолы	767 294
Система катушек для подачи ровинга	97 306
Машина по намотке стекловолокна	1 421 486
Обдирочно-обточный станок	852 676
Шевер	1 007 336
Рельсовый механизм	96 734
Гидротестер	1 062 094
ИТОГО	7 702 464

Таким образом, расходы на закупку оборудования для производства GRE продукции составят около 7,7 млн. руб.

Армированные стекловолокном полиэфирные трубы будут изготавливаться на оборудовании Flowtite Technology CW 3000. В состав оборудования, необходимого для налаживания выпуска GRP труб, входит:

- Наборы форм для изготовления труб и трубной арматуры;
- Установка для хранения и подготовки смолы;
- Система хранения и подачи песка;
- Насосы и регулирующие устройства для резервуаров;
- Машина по намотке стекловолокна;
- Калибровочное и шлифовальное оборудование;
- Фрезерный станок для муфт, машина для монтажа муфт;
- Испытательное оборудование;
- Установка для транспортировки труб;
- Лабораторное оборудование;
- Прочее оборудование.

Расчет общей стоимости оборудования для производства GRP продукции приведен в таблице 18.

Таблица 18 - Расходы на закупку оборудования для производства GRP продукции

Оборудование	Цена EXW, руб.
Наборы форм для изготовления труб и трубной арматуры	665 698
Установка для хранения и подготовки смолы	286 638
Система хранения и подачи песка	112 728
Насосы и регулирующие устройства для резервуаров	77 550
Машина по намотке стекловолокна	2 278 078
Калибровочное и шлифовальное оборудование	196 196
Фрезерный станок для муфт, машина для монтажа муфт	416 108
Испытательное оборудование	1 300 046
Установка для транспортировки труб	367 664
Лабораторное оборудование	103 576
Прочее оборудование	1 049 928
ИТОГО	6 854 210

Таким образом, расходы на закупку оборудования для производства GRP продукции составят около 6,85 млн. руб.

В состав накладных расходов входят следующие виды затрат:

- Доставка оборудования;
- Уплата импортной пошлины;
- Монтаж и подготовка оборудования к запуску в эксплуатацию;
- Обучение персонала.

Совокупные расходы на монтажные и пуско-наладочные работы представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Расходы на монтажные и пуско-наладочные работы

Работы	Расходы, руб.
Монтажные и пуско-наладочные работы над оборудованием AUTONATIONAL	700 000
Монтажные и пуско-наладочные работы над оборудованием Flowtite Technology	500 000
ИТОГО	1 200 000

Таким образом, расходы на монтажные и пуско-наладочные работы составят 1,2 млн. руб.

Проект предполагает аренду земельного участка на 49 лет, общей площадью 46га, Па данным инициатора проекта, затраты на аренду данного участка составят 100 тыс. руб.

Основными статьями расходов станут затраты на капитальное строительство, монтаж централизованной вентиляционной системы и системы электроснабжения. Подробная информация приведена в таблице 20.

Таблица 20 - Совокупная величина затрат на строительно-монтажные работы

Статья расходов	Расходы, руб.
Покупка земельного участка	100 000
Подготовка площадки	300 000
Капитальное строительство	2 000 000
Инженерные сети и коммуникации	750 000
Централизованная вентиляционная система	1 500 000
Электроснабжение	1 408 900
Котельная	150 000
ИТОГО	6 208 900



Таким образом, расходы на строительно-монтажные работы составят около 6,21 млн. руб.

Совокупная величина инвестиционных затрат представлена в таблице 21. Основной статьей инвестиционных расходов будут затраты на производственное оборудование. Величина прочих и непредвиденных расходов оценена в 10% от совокупной величины основных статей инвестиционных расходов.

Таблица 21- Совокупные инвестиционные расходы

Статья расходов	Расходы, руб.
Производственное оборудование	18 584 508
Непроизводственное оборудование	224 000
Строительно-монтажные работы	6 208 900
Прочие и непредвиденные расходы	2 501 741
ИТОГО	27 519 149

Таким образом, совокупные инвестиционные затраты составят около 27,52 млн. руб..

В состав прямых расходов входят расходы на закупку сырья и материалов, используемых при производстве труб и трубной арматуры, а также роялти. Расчет затрат на сырье будет производиться отдельно для GRE и GRP труб, поскольку по разным типам продукции имеются различия в перечне используемых материалов и в нормах их расходования.

При производстве GRE продукции используется 3 компонента:

- Стеклоровинг;
- Эпоксидная смола;
- Отвердитель.

По каждому виду сырья известны нормы расхода на производство 1 погонного метра труб каждого диаметра. Исходя из планируемого объема производства осуществляется расчет усредненной нормы расхода сырья и общего объема его потребления. В представленной ниже таблице приведены годовые расходы на сырье, включая НДС, с учетом стоимости доставки.

Таблица 22- Расходы на сырье для производства GRE продукции

Вид материала	Расход, кг/м	Годовое потребление в натуральном выражении, кг	Цена, руб. за кг	Расходы, руб. в год
Стеклоровинг	8,7	2 253 684	1,46	3 290 379
Эпоксидная смола EPIKOTE	3,4	889 853	3,34	2 975 381
Отвердитель EPIKURE	1,3	329 714	4,80	1 583 015
ИТОГО				7 848 775

Таким образом, расходы на сырье для производства GRE продукции с учетом стоимости доставки будут составлять около 7,85 млн. руб.

При производстве GRP продукции используются следующие виды сырья:

- Стекловолокно;
- Ортофталевая смола;
- Песок;
- Полиэфирная нить;
- Облицовочный мат;
- Катализатор MEKP;
- Октоат кобальта;
- Полиэфирная пленка;
- Полиэфирная сетка;
- Стирол.

По всем указанным видам сырья известны средние нормы расхода материалов в расчете на 1 погонный метр труб и муфт. Кроме того, известны цены на сырье. Таким образом, исходя из планов производства продукции, можно рассчитать годовой объем потребления материалов в натуральном и денежном выражении. Данные расчеты представлены в таблице 23.

К накладным отнесены все расходы, не связанные с закупками сырья и материалов для производства продукции. В составе накладных расходов выделены следующие наиболее крупные статьи затрат:

- Расходы на ремонт и обслуживание оборудования;

- Коммунальные расходы;
- Прочие расходы.

Таблица 23 - Расходы на сырье для производства GRP продукции

Вид материала	Расход на 1 м при производстве труб	Расход на 1 м при производстве муфт	Годовое потребление в натуральном выражении	Цена, за кг (кв.м.)	Расходы, в год
Рубленое стекловолокно 2400, кг	5,7	25,8	1 080 000 г	1,43	1 539 447
Круглое стекловолокно 2400, кг	8,5	25,2	1 530 000 г	1,38	2 110 943
Ортофталевая смола, кг	14,1	44,7	2 565 000 г	2,01	5 147 864
Песок, кг	21,9	36,8	3 735 000	0,03	112 050
Полиэфирная нить, кг	0,08	0,08	13 500	2,29	30 947
Облицовочный мат, кв.м.	6,4	6,4	1 071 000	0,47	507 632
Катализатор МЕКР, кг	0,18	0,4	24 930	5,76	143 606
Октоат кобальта, кг	0,18	0,45	24 930	7,91	197 217
Полиэфирная пленка, кв.м.	3,2	3,2	535 500	0,14	74 700
Полиэфирная сетка, кв.м.	8,0	12,0	1 360 800	0,15	201 868
Стирол, кг	0,7	2,2 кг	126 000	1,52	192 126
Итого:	10 258 402				

Расходы на текущий ремонт и обслуживание оборудования рассчитываются как определенный процент от его первоначальной стоимости. В соответствии с оценками специалистов компании AUTONATIONAL, в первые три года эксплуатации производственного оборудования затраты на его текущий ремонт и обслуживание ежегодно составляют 1,5% от первоначальной стоимости, в последующие годы – 3%.

Основными источниками коммунальных расходов по проекту являются расходы на оплату электроэнергии и природного газа, используемого в котельных установках.

Расчет совокупной величины текущих расходов по проекту представлен в таблице 24. Как видно из данной таблицы, основными источниками расходов станут затраты на сырье для GRE и GRP продукции. Прочие и непредвиденные расходы по проекту оценены в 10% от суммы основных статей текущих расходов.

Таблица 24 - Совокупные текущие расходы

Статья расходов	Сумма расходов, руб. в год
Прямые расходы, в т.ч.:	
Сырье для GRE продукции	7 848 775
Сырье для GRP продукции	10 258 402
Роялти	1 562 313
Накладные расходы, в т.ч.:	
Ремонт и обслуживание оборудования	436 700
Коммунальные расходы	628 899
Прочие и непредвиденные расходы	2 073 509
ИТОГО	22 808 598

Таким образом, общая величина текущих расходов завода будет составлять около 22,81 млн. руб. в год.

Расходы на рабочую силу определялись на основе среднеотраслевой заработной платы по региону и потребности в рабочей силе. Общая численность работников составляет 105 чел., в том числе персонал непосредственно занятые в производстве – 63 человека.

В таблице 25 представлен сводный расчет расходов предприятия на оплату труда сотрудников.

Таблица 25 – Штатное расписание предприятия и расходы на оплату труда

Отдел	Количество сотрудников	Расходы на оплату труда, рублей в год
Администрация	7	1 680 000
Производственный отдел	63	12 660 000
Отдел технического обслуживания	8	8 280 000
Отдел продаж и обслуживания клиентов	13	3 048 000
Отдел контроля качества	9	1 980 000
Бухгалтерия	2	480 000
Служба охраны	3	432 000
ИТОГО	105	28 560 000

Таким образом, общие расходы предприятия на оплату труда будут составлять 28,56 млн. рублей в год.

Предполагается, что для открытия завода понадобится 14 месяцев. В течение первых 12 месяцев будут произведены все необходимые строительно-монтажные работы, включающие в себя строительство здания завода, создание централизованной вентиляционной системы, а также проведение всех необходимых инженерных сетей и коммуникаций. Производственное оборудование будет поставлено на территорию завода к концу 12-го месяца. На протяжении 13-го и 14-го месяцев реализации проекта будут производиться пуско-наладочные работы и отладка производственного процесса.

Проект предполагает, что найм сотрудников будет завершен к концу 13-го месяца реализации проекта. Расходы на ремонт и содержание оборудования в течение первых 36 месяцев работы завода будут составлять 50% от максимальной величины. Роялти будет выплачиваться ежемесячно за предыдущий месяц.

### **3.3 Финансовый раздел бизнес-плана по развитию предприятия**

Проектом предполагается, что предприятие начнет получать доход с 15-го месяца реализации проекта. Так как в течение 13-го и 14-го месяцев реализации проекта будет производиться отладка производственного процесса, а продолжительность производственного цикла составляет 1 час, выход на проектную мощность не потребует более 1 месяца, когда объем выпускаемой продукции будет составлять 80% от плановой величины.

Экономические показатели настоящего проекта рассчитаны исходя из горизонта планирования по проекту, равного 8 годам.

Предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться ежемесячно за счет заемных средств. Размер требуемого финансирования определяется величиной сальдо денежных поступлений и выплат.

Календарный план инвестирования по инвестиционному проекту предусматривает полное освоение денежных средств представлен в таблице 26.

Таблица 26- Календарный план инвестиций, руб.

Показатели	Период освоение, год			Всего инвестиций
	1	2	3	
Производственное оборудование	14 867 607	3 716 902	0	18 584 509
Непроизводственное оборудование	1 925 651	67 200	0	1 992 851
Строительно-монтажные работы	6 208 900		0	6 208 900
Непредвиденные инвестиционные расходы	2 001 392	500 348	0	2 501 740
ИТОГО - объем инвестиций	25 003 550	4 284 450	0	29 288 000

Финансовый год начинается в январе. Валюта проекта: руб.

По результатам проведенных расчетов прибыль ООО «АТЗ» от реализации проекта начнет поступать со второго года реализации проекта, среднегодовой прирост чистой прибыли за весь период составит 18 % ежегодно.

Наглядно динамика чистой прибыли представлена на рисунке 10.



Рисунок 10 – Динамика чистой прибыли за 8 лет реализации проекта, руб.

Налоговая база по уплаченному налогу определяется как налогооблагаемый доход предприятия за вычетом выплат на социальные нужды.

Помесячный план денежных поступлений (cash-flow) дан в таблице

приложение Г. Необходимым условием реализуемости проекта является положительное значение показателя денежного потока для каждого интервала времени.

Для оценки эффективности проекта был произведен расчет потока денежных средств по месяцам реализации проекта. Поток чистых денежных средств формируется на основе балансов единовременных и текущих расходов и доходов, отчислений в бюджет и др.

В таблице 27 приведены данные о потоке денежных средств по годам реализации проекта.

Таблица 27 - Движение денежных средств по проекту, руб.

Год с начала реализации проекта	Величина потока денежных средств
1-ый год	-25 455 431
2-ой год	7 815 109
3-ий год	14 603 518
4-ый год	13 802 007
5-ый год	13 773 161
6-ой год	13 788 715
7-ой год	13 827 709
8-ой год	13 866 702
ИТОГО	66 021 490

Как можно увидеть по данным таблицы при реализации проекта наблюдаются положительные денежные потоки по основному виду деятельности предприятия в сумме 66 021 490 руб. за весь период реализации проекта.

### **3.4 Расчёт рисков и эффективности предлагаемого проекта**

Метод чистого дисконтированного дохода (чистой текущей стоимости или чистого приведенного эффекта, NVP) строится на сравнении текущей оценки будущих поступлений и текущей оценки затрат. При превышении чистых поступлений над затратами проект принимается.

Чистая текущая стоимость (Net Present Value, или NPV) – это дисконтированный показатель ценности проекта, определяемый как сумма

дисконтированных чистых денежных потоков (определяемых как разность между всеми дисконтированными денежными поступлениями и выплатами), получаемых в каждом периоде в течение срока жизни проекта.

Таблица 28 - Исходные данные для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель / Годы	0	1	2	3	4
Результаты $R_t$	0	36453961	44637504	44637504	40917712
Инвестиции $З_{1t}$	25 003 550	4 284 450			
Текущие затраты $З_{2t}$	2059494	23035148	25766895	27213434	13 666 323
Чистый поток денежных средств	-27 063 044	9 134 363	18 870 609	17424 070	27 251 389
Дисконтированный чистый поток денежных средств	-27 063 044	6 343 308	10 920 491	8 402 812	10 951 722
Кумулятивный дисконтированный чистый поток денежных средств на t-ом шаге (КДЧПДС <sub>t</sub> )	-27 063 044	-20 719 736	-9 799 245	-1 396 434	9 555 289

Для расчета дисконтирования чистого потока денежных средств использовалась требуемая норма доходности по проекту 20 %.

При этом при расчетах учтен тот факт, что основные инвестиции производятся большей частью в нулевом году (на нулевом шаге).

Чистый поток денежных средств по годам составит:

$0 - 25003550 - 2059494 = -27063044$  руб.

$36453961 - 4284450 - 23035148 = 9134363$  руб.

$44637504 - 25766895 = 18870609$  руб.

$44637504 - 27213434 = 17424070$  руб.

$40917712 - 13666323 = 27251389$  руб.

$4467504 - 242309 = 17406582$  руб.

$40917712 - 26712479 = 14205233$  руб.

$44637504 - 27128308 = 17509196$  руб.



Дисконтированный чистый поток денежных средств по годам составит:

$$-27063044/(1+0,20)^0=-27063044 \text{ руб.}$$

$$9134363/(1+0,20)^2=6\,343\,308 \text{ руб.}$$

$$18870609/(1+0,20)^3=10\,920\,491 \text{ руб.}$$

$$17424070/(1+0,20)^4=8\,402\,812 \text{ руб.}$$

$$27251389/(1+0,20)^5=10\,951\,722 \text{ руб.}$$

$$17406582/(1+0,20)^6=5\,829\,429 \text{ руб.}$$

$$14205233/(1+0,20)^7=3\,964\,420 \text{ руб.}$$

$$17509196/(1+0,20)^8=4\,072\,079 \text{ руб.}$$

Рассчитаем кумулятивный дисконтированный чистый поток денежных средств:

$$-27063044+6\,343\,308 = -20719736 \text{ руб.}$$

$$-20719736+10\,920\,491= -9799245 \text{ руб.}$$

$$-9799245 +8\,402\,812=-1396434 \text{ руб.}$$

$$-1396434+10\,951\,722=9555289 \text{ руб.}$$

$$9555289+5\,829\,429= 15384718 \text{ руб.}$$

$$15384718 +3\,964\,420=19349137 \text{ руб.}$$

$$19349137+4\,072\,079=23421217 \text{ руб.}$$

В результате получим NPV = 9555289 руб.

Индекс доходности составит:

$$IR = 1 + (9555289 / (25003550+4284450)) = 1,23$$

Как известно, если  $IR < 1$  – проект не эффективен. Если  $IR > 1$  проект рентабелен.

$1,23 > 1$  – инвестиционный проект рентабелен и эффективен.

Проведем аналогичный расчет при норме доходности равной 25 %.

Таблица 29 - Расчет денежных потоков по проекту при  $e = 25\%$

Показатель / Годы	0	1	2	3
1	2	3	4	5
Результаты $R_t$	0	36453961	44637504	44637504

Продолжение таблицы 29

1	2	3	4	5
Инвестиции $Z_{1t}$	25 003 550	4 284 450		
Текущие затраты $Z_{2t}$	2059494	23035148	25766895	27213434
Чистый поток денежных средств	-27 063 044	9 134 363	18 870 609	17 424 070
Дисконтированный чистый поток денежных средств	-27 063 044	5 845 992	9 661 752	7 136 899
Кумулятивный дисконтированный чистый поток денежных средств на t-ом шаге (КДЧПДС <sub>t</sub> )	-27 063 044	-21 217 052	-11 555 300	-4 418 401

$$IRR = 20\% + (9555289 / 9555289 - (-4\,418\,401)) * (25\% - 20\%) = 22\%.$$

Если IRR равна или больше требуемой нормы доходности, то проект считается эффективным.

22 % больше ставки дисконта, значит инвестиционный проект эффективен

Срок окупаемости вложенных инвестиций по проекту составит:

$$PP = 3 + (1\,396\,434 / (1\,396\,434 + 9\,555\,289)) = 3,2 \text{ года.}$$

Срок возврата кредита представляет собой период пользования кредитными ресурсами, от поступления первой суммы по кредиту на счет инициатора проекта до полного расчета с кредитором по кредиту и процентам. Срок возврата кредита составляет 39 месяцев. Помесячный график величины задолженности по кредитной линии приведен на рисунке 11.

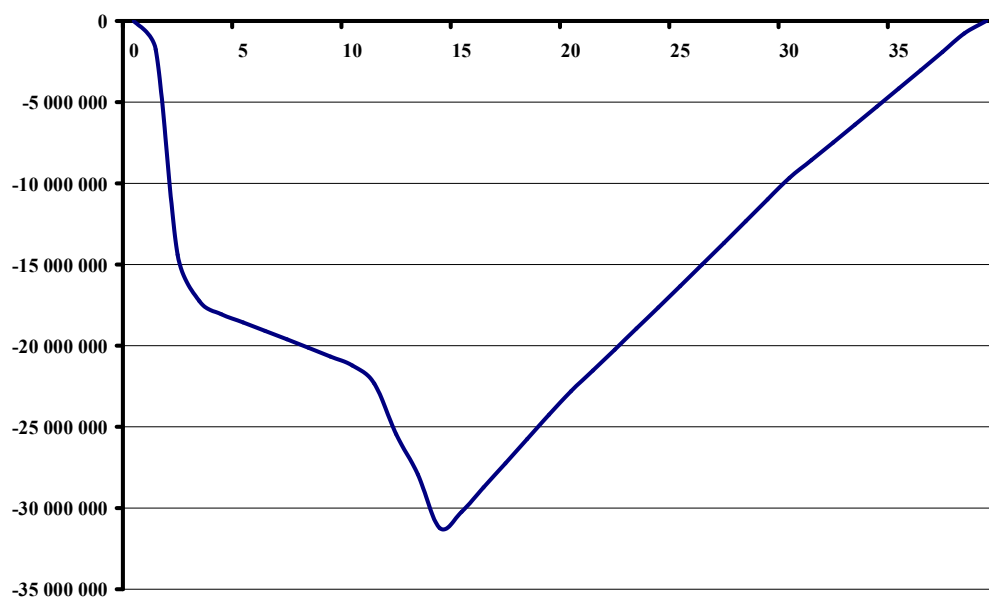


Рисунок 11– График задолженности по кредитной линии

Максимальная величина задолженности по кредитной линии, равная 31 236 599 руб., достигается на 14-м месяце проекта.

Так же немаловажным при оценки эффективности является расчет точки безубыточности. Точка безубыточности соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции (реализации услуг) должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия. Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции. Расчет точки безубыточности, а также запас финансовой прочности, представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Расчет точки безубыточности по инвестиционному проекту ООО «АТЗ», руб.

Показатель	1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка от реализации	0	36453961	44637504	44637504	40917712	44637504	40917712
2. Переменные издержки	1235696,4	13821089	15460137	16328060	16350833	16338553	16027487
3. Постоянные издержки	823797,6	9214059	10306758	10885374	10900556	10892369	10684992

4. Маржинальный доход	-1235696,4	22632872	29177367	28309444	24566879	28298951	24890225
5. Доля переменных затрат	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
6. Точка безубыточности		14840757	15767974	17163739	18155575	17181137	17565346
7. Запас финансовой прочности	-	0,59	0,65	0,62	0,56	0,62	0,57
8. Чистая прибыль	0	21915016	22695346	23591370	23939023	23613054	23384941
9. Производственный рычаг	-	1,03	1,29	1,20	1,03	1,20	1,06

Маржинальный доход это разница между суммой переменных затрат и суммой постоянных затрат осуществляемых при реализации проекта, который показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Как мы видим, по полученным результатам расчета маржинальный доход предприятия ежегодно увеличивается, среднегодовой прирост за восемь лет равен 17,9% от уровня года начала реализации проекта.

Так как для расчета точки безубыточности в натуральном выражении необходимы данные об уровне производства (реализации услуг) в натуральном выражение, мы рассчитаем точку безубыточности в целом по реализуемому проекту в стоимостном выражении. Для этого воспользуемся формулой:

$$T_6 = \frac{ПЗ}{1 - Y_{ПЕЗ}} \quad (5)$$

где,  $T_6$  – точка безубыточности в стоимостном выражение;

ПЗ – сумма постоянных затрат по проекту;

$Y_{ПЕЗ}$  – доля переменных затрат в выручке от реализации.

При реализации проекта точка безубыточности реализуемого проекта будет достигнута уже во второй год реализации проекта и составит 14840757 руб.

Производственный рычаг – это показатель отражающий взаимосвязь выручки от продаж предприятия, маржинального дохода и прибыли от основной деятельности. Для расчета можно использовать формулу:

$$Pr = \frac{MD}{ЧП} \quad (2)$$

где,  $Pr$  – это производственный рычаг;

МД – маржинальный доход;

ЧП – чистая прибыль.

Как мы видим, при изменении выручки от реализации на 1 % чистая прибыль по проекту предприятия изменится в три раза.

Однако при реализации любого проекта есть определенные риски, которые могут возникнуть на этапе осуществления капитальных вложений и связанные с эксплуатацией предприятия.

Основные риски, с которыми может столкнуться предприятие при реализации данного проекта представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Риски, связанные с осуществлением капитальных вложений и эксплуатацией предприятия

Возможные риски	Вероятность возникновения рисков
Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений	
Невыполнение обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты в оборудовании, технологии)	«средняя»
Несвоевременная поставка и монтаж оборудования	«средняя»
Превышение расчетной стоимости проекта	«средняя»
Форс-мажор, материальный ущерб	«низкая»
Риски, связанные с эксплуатацией предприятия	
Невыход на проектную мощность	«средняя»
Оказание услуг несоответствующего качества	«средняя»
Услуги не находят сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка или недооценка конкуренции при маркетинге)	«средняя»
Несвоевременность поставок сырья	«низкая»
Возникновение необходимости в дополнительных (сверх бизнес-плана) закупках сырья	«низкая»
Удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса)	«средняя»
Транспортные риски	«средняя»

В качестве методов снижения рисков планируется следующие мероприятия:

- тщательный подбор поставщиков и подрядчиков с учётом их опыта и репутации;
- скрупулёзная проработка контрактов с поставщиками и подрядчиками по вопросам имущественной ответственности;
- страхование возможной потери или ущерба имуществу, начиная с момента перехода прав и рисков;
- тщательное планирование текущей работы и своевременная корректировка перспективных планов;
- максимально использовать положение на рынке и заключать контракты на поставку продукции по предоплате;
- установление долгосрочных контрактов с поставщиками материалов;
- наличие 2-х, 3-х альтернативных поставщиков критических позиций материалов.
- иметь возможность привлечь дополнительное финансирование для устранения кассовых разрывов;
- поддержание благоприятного общественного мнения и обеспечение поддержки со стороны местных органов власти;

Таким образом, по проведенным расчетам, мы установили, что предполагаемый проект является эффективным.

## **4 Социальная ответственность**

Под корпоративной социальной ответственностью понимается концепция, в соответствии с которой компания выражает свою готовность нести необязательные расходы, на социальные нужды сверх пределов, установленных налоговым, трудовым, экологическим и иным законодательством, исходя не из требований закона, а по моральным, этическим соображениям.

Социальная ответственность отличается от юридической и рассматривается как добровольный отклик организации на социальные проблемы своих работников, жителей города, региона, страны и мира в целом.

Таким образом, КСО – это попытка разрешить социальные проблемы, вызванные полностью или частично действиями корпорациями.

Основным видом деятельности ООО «Анжерский трубный завод» является производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей, а так же оптовая торговля водопроводным и отопительным оборудованием. На сегодняшний день в ООО «Анжерский трубный завод» отсутствует программа корпоративной социальной ответственности. Таким образом, в данной работе предлагается разработать долгосрочную программу, которая будет учитывать миссию и стратегию компании, а также предполагать интеграцию корпоративной социальной ответственности в повседневную работу компании.

Деятельность компании и программа КСО должны иметь одинаковый вектор. Цели реализации корпоративной социальной ответственности могут быть совершенно различными, но они должны быть максимально близки миссии и стратегии компании. В таблице 32 обозначены миссия и стратегия ООО «Анжерский трубный завод», в соответствии с которыми подобраны соответствующие цели КСО.

Таблица 32 – Определение целей КСО в ООО «Анжерский трубный завод»

Миссия компании	Являться надежным партнером для всех заинтересованных сторон.	Цели КСО
Стратегия компании	Усиление положения на рынке благодаря повышению качества продукции, проведению маркетинговых исследований и выработке рыночной стратегии; оптимизация затрат, сохранение и расширение рынков сбыта	1) развитие персонала; 2) улучшение имиджа компании; 3) внесение вклада в поддержание национального и международного экономического развития занятости населения; 4) способствование социальному прогрессу общества; 5) улучшение условий труда и отдыха, повышение безопасности труда работников в соответствии с лучшими мировыми стандартами.

Прежде всего, компания ориентирована на клиента, его нужды и потребности. Именно профессионализм сотрудников способствует быстрому и качественному производству, что важно в работе компании данного направления. Развитие персонала, включающее рост, обучение, мотивацию, неразрывно связано с миссией и стратегией компании, так как сотрудники стремятся облегчить жизнь населения, улучшить их условия проживания. Улучшение имиджа компании, стабильность в развитии и долгосрочное сотрудничество с поставщиками как на внутреннем, так и внешнем рынке влияют на спрос, ценовую политику и на мнение покупателей, что также важно для торговой компании. Важна и реклама, с помощью которой компания может привлечь новые сегменты. Таким образом, можно сделать вывод о том, что интеграция целей программы КСО в стратегию компании возможна.

Далее необходимо определить заинтересованных лиц, которые предъявляют определенные требования к результатам деятельности компании. Основные стейкхолдеры, которые оказывают наибольшее влияние на реализацию целей программы КСО в ООО «Анжерский трубный завод», отражены в таблице 33.



Таблица 33 – Основные стейкхолдеры ООО «Анжерский трубный завод»

Цели КСО	Стейкхолдеры
Развитие персонала	Сотрудники
Улучшение имиджа компании	Топ-менеджеры, инвесторы, сотрудники предприятия
внесение вклада в поддержание национального и международного экономического развития занятости населения;	население, инвесторы, топ-менеджеры
способствование социальному прогрессу общества;	Потребители, органы местного самоуправления
улучшение условий труда и отдыха, повышение безопасности труда работников в соответствии с лучшими мировыми стандартами.	Сотрудники предприятия

В рамках цели №1 была выделена группа стейкхолдеров – сотрудники компании. Развитие персонала является неотъемлемой частью процветания компании, так как именно эта группа способна повлиять на качество производства, показывая высокую производительность труда и улучшение имиджа. Помимо сотрудников улучшения имиджа хотят добиться и топ-менеджеры, инвесторы компании, так как положительная репутация способна принести наибольшую прибыль.

Внесение вклада в поддержание национального и международного экономического развития занятости населения направлено на улучшение качества жизни и благосостояния населения, в том числе путем предоставления социальных услуг.

В целом, именно инвесторы и топ-менеджеры заинтересованы в развитии компании, поэтому их участие необходимо для многих направлений деятельности. Их интерес проявляется как в работе с персоналом, так и в эффективном продвижении, потому что основная цель бизнеса – приумножение капитала. Именно поэтому топ-менеджеры и инвесторы заинтересованы в стабильности и устойчивом развитии в долгосрочной перспективе. Органы местного самоуправления в данной ситуации нацелены на пополнение бюджета посредством налоговых поступлений, а так же в получении качественной продукции для решения проблем в регионе

связанных и наличием большой потребности в строительстве трубопроводов.

Так как компания является производителем, такие органы государственного надзора, как Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей, заинтересованы в благополучии населения.

Для осуществления производства качественной продукции топ-менеджеры и инвесторы должны обеспечить стабильные поставки, наладив отношения с поставщиками сырья высокого качества.

Следующий этап разработки программы корпоративной социальной ответственности – определение элементов программы. Для того чтобы определить необходимый перечень элементов (мероприятий), необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы и мероприятия.

Таблица 34 – Определение элементов программы КСО

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	2	3
Сотрудники компании	Программа повышения квалификации	Увеличение производительности труда, улучшение психологического климата в коллективе, приумножение капитала, сокращение брака в производстве, оптимизация затрат, устранение неравенства заработной платы
Топ-менеджеры	Организация корпоративного волонтерства – участие сотрудников компании во Всероссийских и городских акциях ; участие менеджеров компании в российских и международных конференциях	Формирование имиджа компании как социально ответственной
Инвесторы	Благотворительные пожертвования в натуральной форме – оказание адресной социальной помощи ветеранам ВОВ и вдовам погибших шахтеров ремонте жилья (выделение материалов на ремонт водопровода)	Формирование имиджа компании как социально ответственной;

Продолжение таблицы 34

1	2	3
Потребители	Участие в социально значимом маркетинге: покупатель, приобретая продукцию на определенную сумму, помогает компании участием в благотворительной деятельности: оказание финансовой помощи семьям шахтеров и детским медицинским учреждениям	Формирование имиджа компании как социально ответственной; Привлечение новых покупателей
Органы местного самоуправления	Социальные инвестиции, а именно поддержка социальных проектов. Например, помощь в финансировании социальной программы «Доступное жилье»	Формирование имиджа компании как социально ответственной; Выстраивание доверительных отношений с органами местного самоуправления
Внутренние и внешние поставщики	Проведение экологических акций, в которых могли бы участвовать поставщиков	Формирование имиджа компании как социально ответственной; Формирование имиджа компаний-поставщиков как поставщика экологически чистых сырья; Формирование имиджа компаний-поставщиков как социально ответственных

Финансирование программы КСО будет производиться фиксированной суммой.

Таблица 35 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятие	Единица измерения	Цена, руб.	Стоимость реализации на планируемый период, руб.
1	2	3	4
Программа повышения квалификации	руб.	80 000	80 000
Городской субботник	руб.	5 000	5 000
Оказание адресной социальной помощи ветеранам ВОВ и вдовам погибших шахтеров ремонте жилья (выделение материалов на ремонт водопровода)	руб.	300 000	300 000
Пожертвования в детские медицинские учреждения	руб.	10 000	120 000

Продолжение таблицы 35

1	2	3	4
Губернаторская спартакиада	руб.	10 000	10 000
Помощь в финансировании социальных программ для молодых или многодетных семей (программа «Доступное жилье»)	руб.	300 000	300 000
			ИТОГО: 815 000

Таким образом, на реализацию программы КСО ежегодно будет выделяться примерно 815000 рублей. К значимым статьям расходов можно отнести оказание адресной социальной помощи ветеранам ВОВ и вдовам погибших шахтеров ремонте жилья в ремонте водопроводов и помощь в финансировании социальных программ для молодых или многодетных семей (программа «Доступное жилье»). Именно эти мероприятия направлены на повышение уровня жизни социально незащищенных слоев населения. Также, важной статьёй расходов является программа повышения квалификации сотрудников, так как персонал является лицом компании.

Эффект программ корпоративной социальной ответственности может быть выражен как по отношению к обществу, так и компании. Оценка эффективности мероприятий КСО представлена в таблице 36.

Таблица 36 – Оценка эффективности мероприятий КСО

Мероприятие	Затраты в год, руб.	Эффект для компании	Эффект для общества
1	2	3	4
Программа повышения квалификации	80 000	Улучшение психологического климата в коллективе	Повышение производительности труда, сокращение брака в производстве
Городской субботник	5 000	Формирование имиджа компании как социально ответственной	Улучшение экологической обстановки, помощь органам власти

Продолжение таблицы 36

1	2	3	4
Оказание адресной социальной помощи ветеранам ВОВ и вдовам погибших шахтеров ремонте жилья (выделение материалов на ремонт водопровода)	300 000	Формирование имиджа компании как социально ответственной	Улучшение жилищных условий социально незащищенных слоев населения
Пожертвования в детские медицинские учреждения	10 000	Формирование имиджа компании как социально ответственной, повышение лояльности со стороны потребителей	Решение социальных проблем общества
Губернаторская спартакиада	10 000	Формирование имиджа компании как социально ответственной, Повышение лояльности со стороны потребителей	Решение социальных проблем общества
Помощь в финансировании социальных программ для молодых или многодетных семей (программа «Доступное жилье»)	300 000	Повышение узнаваемости бренда	Помощь органам власти в работе с населением

Соотношение мероприятий и ожидаемого эффекта оказалось оптимальным, а это значит, что разработанная программа КСО будет эффективной для ООО «Анжерский трубный завод».

Программа КСО затрагивает наиболее важные стороны общественной жизни: это как экологические вопросы, так помогает решать социальные проблемы. На наш взгляд первоочередной задачей в программе КСО должно стать мероприятие по улучшению психологического климата в коллективе, так как от него будет напрямую зависеть успешность остальных.

Реализация программы позволит компании стать социально ответственной, укрепить свои позиции на рынке и привлечь новых покупателей.

## **Заключение**

Выпускная магистерская работа посвящена вопросам бизнес-планирования на предприятие, на основании которых был разработан бизнес-план по развитию предприятия.

Была достигнута поставленная цель, а именно: всесторонне рассмотрены теоретические аспекты бизнес-планирования на предприятие, проведен финансовый анализ деятельности ООО «АТЗ» и разработан бизнес-план по его развитию.

В ходе написания данной работы, мы установили, что бизнес-планирование, это самостоятельный вид плановой деятельности, который непосредственно связан с предпринимательством, в процессе которого фирма объективно оценивает собственную предпринимательскую деятельность, необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования.

В общем, случае бизнес-планирование предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием.

Бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего фирмы или новой деятельности и содержащий анализ проблем, с которыми она может столкнуться, а также способы их решения. Бизнес-план может быть разработан как для нового, только создающегося предприятия, так и для уже существующих организаций на очередном этапе их развития.

Одним из основных показателей оценки коммерческой эффективности бизнес-проектов является чистый дисконтированный доход предприятия, а так же индекс доходности.

Проведя анализ имущественного положения предприятия можно дать удовлетворительную оценку структуре имущества и источников его формирования. Предприятие платежеспособно и все показатели коэффициентов ликвидности выше рекомендуемых значений – это

свидетельствует о том, что предприятие имеет достаточное количество средств для погашения краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Однако анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «АТЗ» показал, что у предприятия имеются проблемы в части сокращения таких показателей как прибыль, оборачиваемость, но возможность на улучшение ситуации имеется, так как фондоотдача предприятия увеличивается и сокращается период оборачиваемости оборотных средств.

ООО «АТЗ» специализирующееся на продаже трубной продукции. Для дальнейшего развития бизнеса предприятие планирует строительство завода по производству стеклопластиковых труб в Кемеровской области. Для этой цели планируется привлекать заемные средства.

В рамках реализуемого проекта планируется строительство завода, который будет производить армированные стекловолокном трубы и фитинги двух типов:

- Полиэфирные (GRP – Glass-fiber Reinforced Plastic);
- Эпоксидные (GRE – Glass-fiber Reinforced Epoxy).

Реализацию проекта планируется начать весной 2019 г. с началом установления соответствующих погодных условий для ведения СМР. Нами был составлен бизнес-план содержащий основные разделы:

- анализ рынка и потенциальных конкурентов;
- программа производства и реализации услуг;
- численность персонала и затраты на оплату труда;
- финансовые результаты реализации проекта;
- оценка эффективности проекта;
- оценка рисков проекта.

По результатам исследования мы получили следующие результаты эффективности проекта:

- принятая ставка дисконтирования (D) 1,20
- период окупаемости (PBP) - 3,2 года

- внутренняя норма доходности (IRR) 22 %
- чистая приведенная стоимость (NPV)- 9555289 тыс. руб.

Так же стоит отметить, что точка безубыточности будет достигнута в первый год реализации проекта, что является положительным с точки зрения эффективности инвестирования денежных средств в проект.

По проведенным расчетам, мы установили, что предполагаемый проект по строительству завода по производству стеклопластиковых труб в Кемеровской области является эффективным и окупается за 3,2 года.



## **Список публикаций магистранта**

1. Тодошев А.А. Оценка эффективности бизнес-плана на примере реализации проекта строительство завода ООО «Анжерский трубный завод» в Кемеровской области //Известия Алтайского государственного университета. – 2018 г. – №1 (99). – с.313-316

## Список использованных источников

1. Российская Федерация. Кодексы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]. – от 31.07.1998 (ред. от 13.04.2016). Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».
2. Постановление Правительства РФ от 22.11 1997 №1470 (ред. От 03.09.1998 г.) «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации». Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».
3. Приказ Минсельхоза РФ от 22 марта 2012 г. №198 «О реализации постановления Правительства Российской Федерации от 28 февраля 2012 г. 165». Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».
4. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/6262>.
5. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10907>.
6. Блау С.Л. Инвестиционный анализ – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24747>.
7. Бородина, Е.И. Анализ финансовой отчетности: теория и практика:[ учеб. пособие для студ.] / Е.И. Бородина. – Москва: «ОМЕГА-Л», 2014.–451 с.
8. Бочкова С.В. Анализ финансовой отчетности – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47665>.
9. Бувальцева, В.И. Экономический анализ: – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=232222>).
10. Виноградова М.В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса (8-е издание) – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24799>.

11. Воронина М.В. Финансовый менеджмент – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35327>.
12. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16690>.
13. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12842>.
14. Донцова, Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: Учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2013. – 304 с.
15. Ефимцева И.Б. Оценка рисков в бизнес-планировании//Научный альманах центрального черноземья – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23738115>
16. Каспир, Г.Я. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140854>).
17. Карамов О.Г. Бизнес-планирование – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10623>.
18. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5248>.
19. Косорукова И.В. Экономический анализ: учебник – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17054>).
20. Любушин, Н.П. Экономический анализ– Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10517>).
21. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>)
22. Молокова Е.И. Бизнес-планирование. – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11392>.

23. Молокова Е.И. Планирование деятельности предприятия – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11394>.
24. Орлова П.И. Бизнес-планирование (2-е издание) – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22392>.
25. Ронда Абрамс Бизнес-план на 100% – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34779>.
26. Савкина Р.В. Планирование на предприятии – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24805>.
27. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12858>.
28. Стёпочкина Е.А. Бизнес-планирование – Эл. Ресурс. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29288>.
29. Таскаева Н.Н. Инвестиционный анализ : курс лекций/ Таскаева Н.Н., Кисель Т.Н.- Электрон. текстовые данные.- М.: Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2016.- 100 с.

## Приложение А

### Part 1 Theoretical bases of business planning at the enterprise

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ6А	Тодошев А.А.		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Никулина И.Е.	док.экон.наук, профессор		

Консультант-лингвист отделения иностранных языков ШБИП

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОИЯ ШБИП	Зеремская Ю.А.	канд. филол. наук, доцент		

## **1 Theoretical bases of business planning at the enterprise**

The management of each firm is to represent the need for financial, material, labor, intellectual resources, and sources of their receiving and also to be able to count precisely the efficiency of the use of the available resources in the course of firm work. The firm cannot achieve stable success without an accurate and effective planning of the activity in the conditions of market economy. It is necessary to collect information on a condition of the target markets constantly, position of the competitors, and own prospects and opportunities.

The modern situation forces business to show consideration for intra-corporate planning. The business plan is more progressive form of such planning. The business plan is a document where the main problems, which the businessman can face, are analyzed. Due to the business plan, the manager is capable to estimate the risks which business is capable to sustain, and to meet emergence of many unexpected problems adequately.

The business plan is a document which describes all main future aspects of the firm or new activity, and contains the analysis of the problems which it can face and also ways of its solution. The business plan can be developed as for the new, only created enterprise, and as for already existing organizations at the next stage of their development [7, p. 11].

The planning of firm activity has the following advantages by means of the business plan:

- To force heads to study fundamentally prospects of firm;
- to carry out more accurate coordination of ongoing efforts on achieving the goals;
- to define the indicators of firm activity necessary for the subsequent control;
- to induce heads to define more particularly the purposes and ways of their achievement;

- to make the firm more prepared for sudden changes of market situations;
- to formalize duties and responsibilities of all heads of firm accurately.

The business plan is the working tool used in all spheres of business in market economy. A well-developed plan helps a firm to raise and win new positions in the market, to make more long-term plans of the development and the concept of new goods production and services, and to choose rational ways of their realization.

The business plan, as a rule, is systematically updated. It involves the changes happening in the firm and also the changes in the market where the firm works. The business plan may pursue one of the following purposes:

- strategic planning of firm activity;
- attraction of third-parties under the specific project.

As a rule, the need for the business plan arises while solving the following tasks:

- preparation of applications for receiving credits;
- justification of offers on privatization of the government enterprise;
- opening a new case;
- re-profiling of the existing company;
- preparation of prospectuses of capital issues;
- entry into foreign market and attraction of foreign investments.

The detailed degree of the business plan depends on the goal set by its creators. In some cases, the business plan does not require detailed study, some sections may be missed. In other cases, the business plan should be developed in full, conducting time-consuming marketing research.

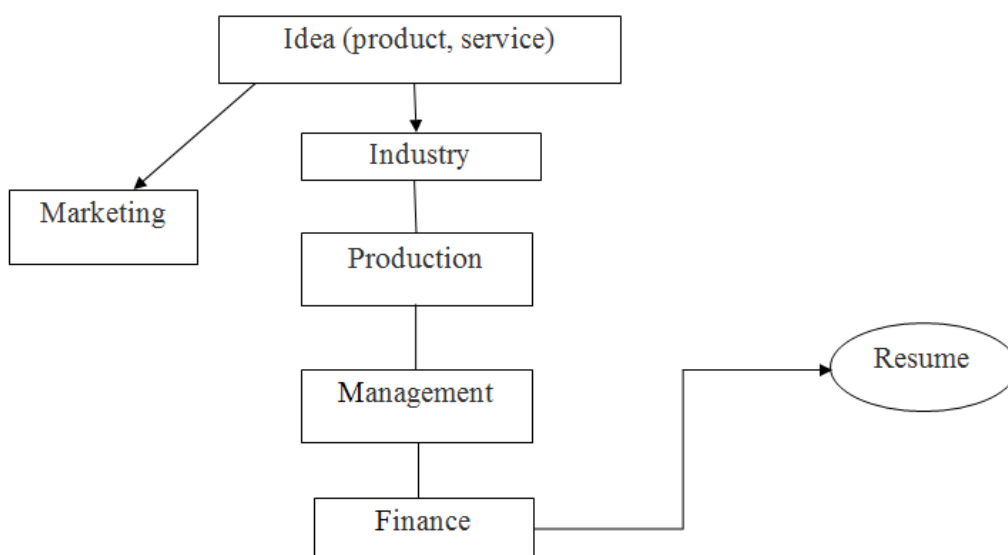
The business plan is to:

- be very clear and precise;
- give a concrete idea of how the company will operate;
- contain all the production characteristics of the future enterprise;

- reveal the principles and methods of the leadership;
- contain a financial management program;
- show investors and creditors the prospects of the enterprise development.

The business plan is an important means for the company's capital increase. The process of drawing up the business plan allows carefully to analyze the matter in all details. The business plan forms a business offering basis at negotiations with the future partners.

Let us consider the main elements of the business plan, which in general can be represented in the figure 1.



There are several options of the business plan structure depending on the purpose and sources of investment.

Table 1 – Options of structure of the business plan

The name of the section	Description
1	2
Option 1	
Resume	Summary of the business project content
Project description	Characteristics of the company and its management, the essence of the project, the stages of implementation, marketing research, justification of the legal form choice
Production plan	Short characteristic of primary groups of capital investments and the current expenses with a binding to the schedule diagram of implementation of the project



The continuation of the table 1

1	2
Financial plan	Characteristic of financing options and tables "Forecast of Cash Flows" for each of financing options
Conclusion	Statement of strong and weak aspects
Option 2	
Resume	Summary of the business project content
Project description	Characteristic of the company. Purposes and tasks of the project. Description of services. Schedule of realization of Feature and advantage of the project.
Marketing plan	Market analysis. Market segmentation. Competition. Marketing strategy. Sales forecast.
Production plan	Technology. Material resources. Fixed business assets. The personnel and structure of management. Justification of capital and current costs. Investment plan.

These structures are dictated by requirements of the technique of UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – the agencies at the UN on industrial development).

The structure and specification of the business plan are defined by functional specifics and the enterprise size, sales market activity, and also strategic objective and local tasks of the concrete business plan, the prospects of the enterprise growth.

Let's consider the structure of sections of the business plan and their purpose in the table 2.

Table 2 – Structure of sections of the business plan and their purpose

The name of the section	Description	Purpose
Resume	The business plan has results and conclusions of the offered project. Novelty of the estimated production. Data on sales volume, revenue, expenses, profits, term of repayment of the loan.	Objective assessment of the production, assessment of sales volume, expenses, risk and profit.
Marketing plan	Marketing situation, program of implementation of strategy. Potential consumers. State of market. Prices. Channel of sales. Advertizing. Forecast of new production. Formation of pricing. Price indicators.	Identification of indicators of a condition of the market, change in price, external factors, advertizing efficiency. Assessment of strong and weak aspects of the enterprise, production capabilities

The continuation of the table 2

1	2	3
Production plan	Production (its description). List of basic operations on processing and assembly. Supply of raw materials, materials, components with the full list of conditions (prices, quantity, quality). Equipment, buildings, constructions. Labor forces. Costs of production.	Assessment of the state of affairs at all points
Financial plan	Forecast of total sales. Balance of cash expenditures and receipts. Table of income and expenses. Summary balance of assets and liabilities of the enterprise. Schedule of profitability.	Financial analysis of activity of the enterprises. Analysis of balance of cash expenditures and receipts. Assessment of profitability, income and expenses. Identification of internal reserves to strengthen the financial position.

There are two main approaches to the development of the business plan:

- initiators of the project develop the business plan, and methodical recommendations are done by experts, in particular by possible investors. According to foreign practice, this approach is more preferable. Except of the authors of the concepts put in the business plan, active part in its creation is taken by the financiers knowing features of the credit market, existence of spare capitals, risks of this business;
- initiators of the business plan do not develop it, and act as customers. Developers of the business plan are the firms specializing in area of marketing activity, groups of authors, and certain authors. The consulting firms and experts are attracted if required.

The business plan assesses the possible options for the development of the situation both within the company and outside it. It is especially necessary for management to be oriented in the conditions of joint-stock ownership. With the help of the business plan that the company's managers make a decision on the accumulation of profits and the distribution of its part in the form of dividends between shareholders.

There are certain features when developing business plans for various organizations.

When planning activity of the organization, which consists of two and more enterprises, at first, plans are developed for each enterprise, and then these plans come down in the general business plan. If business begins for the first time, then the plan joins only settlement indicators. If business has already existed for certain time, then the plan joins reporting data for the previous year to which the planned indicators the current year are compared.

The business plan for the non-productive organizations differs in the fact that instead of the developed plan of production in it, the planned list of services, which will be provided briefly, is stated. On the first place here there is the description of conditions of services rendering (performance of work), existence of licenses, permissions, certificates, ensuring the rights of consumers. Instead of the plan of production in the business plan of the non-productive organization the operating plan is developed in which means, rooms and resources which will be necessary for business during the forthcoming period and also the need for materials, labor, means of communication, etc. are predicted. Other sections of the plan are developed similar to the plans of the production organizations.

In modern business planning there is no single regulated and approved structure of sections and content of the business plan. However, professionally developed business plan should meet all the requirements of the investor. The most common methods and recommendations for the compilation of the business plan, developed by leading financial institutions: Ministry of economic development of the Russian Federation, UNIDO, Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States (TACIS), The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Sberbank of the Russian Federation.

UNIDO/UNIDO - United Nations Industrial Development Organization. This organization has developed the most common methodologies for the evaluation and analysis of investment projects "project evaluation and planning for developing countries" and "industrial project evaluation guide" (Annex 1).

EBRD - European Bank for Reconstruction and Development.

TACIS is a program developed by the European Union for the former republics of the Soviet Union to promote the development of strong economic and political ties between the EU and these countries. The purpose of the Program is to support the efforts of partner countries to build societies based on political freedoms and economic prosperity.

For comparison, we analyze the structure of the business plan using the TACIS method. In this method, the logic of presentation meets all the requirements of the market economy: first of all, there is coverage of marketing problems, that is, the existing need for a product or service of the enterprise is shown; then there are the following sections describing the increase in production capacity, production plan, risks and finally – a financial plan.

The approach is based on the ideas of German consulting firms (in particular GOPA) adapted to the conditions of the Russian economy and the system of integrated internal planning.

The business plan structure can provide the planning logic, that is, the relationship between strategic and operational planning described in the table 3.

Table 3 - Scheme approach to the drafting of the business plan within the framework of the TACIS project

The name of the section	Description
Title page	1. Name and address of the company, its legal status. 2. Director: name and phone. 3. Names and addresses of the founders. 4. The largest achievements of the company over the past 1-2 years and their development in the investment project; the essence of the project 5. Project cost and proposed sources of funding. 6. Statement of trade secret.
Resume	1. Strategic objective. 2. Market. 3. Strategy to achieve the goal. 4. Export potential. 5. Project objective. 6. Financing strategy. 7. Project risk. 8. Ecological safety 9. Achievability of objectives.

The continuation of the table 3

The name of the section	Description
Industry description	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Assessment of the prospects of the industry.</li> <li>2. Product life cycle.</li> <li>3. The place of the industry in the economy.</li> <li>4. Place of business in the industry.</li> </ol>
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. The main objectives of marketing.</li> <li>2. Current situation.</li> <li>3. Actions and opportunities.</li> <li>4. Purposes.</li> <li>5. Marketing strategy.</li> <li>6. Program of action.</li> <li>7. Budget.</li> <li>8. Policy regarding the terms of guarantees for their products.</li> <li>9. Presentation of goods and packaging.</li> <li>10. Resources needed to materialize the plan.</li> <li>11. Actions to track (achieve) the goals set for the company.</li> <li>12. Advertising and promotion measures.</li> <li>13. Management.</li> </ol>
Production plan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. The location of production.</li> <li>2. Characteristics of buildings (of which when built).</li> <li>3. Land.</li> <li>4. Equipment (types and age).</li> <li>5. The level of capacity utilization.</li> <li>6. Shift, overtime.</li> <li>7. Main suppliers and establishing contacts with them.</li> <li>8. Need for staff, labor costs.</li> <li>9. Competitive advantages of goods, quality.</li> <li>10. Result: revenue from sales.</li> </ol>
Enterprise management	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enterprise management structure</li> <li>2. Characteristics of the owners.</li> <li>3. Characteristics of managers.</li> <li>4. Principles of personnel management.</li> <li>5. The main partners of the company.</li> </ol>
Risks	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calculation «break-even point»</li> <li>2. Risk assessment based on different approaches.</li> <li>3. Measures to reduce risks.</li> </ol>
Financial plan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Assessment of capital investment needs.</li> <li>2. Volume of investments.</li> <li>3. Sources of investment.</li> <li>4. Credit security.</li> <li>5. Direct tax burden.</li> <li>6. Cash flow.</li> <li>7. Budget efficiency.</li> </ol>

In Russia, a method of Organization for industrial development UN - UNIDO technique is often used. The approach to the construction of the model

business plan proposed by UNIDO experts allows the development of the business plan not to miss the essential points in the description of the current or planned enterprise activities and to present the results in the most suitable form for the perception of Western financiers. Not being a dogma, this method plays the role of a single database, a universal language that may be used by specialists in the field of investment planning, financial analysis, managers from different countries of the world. Most of the currently known business planning software products are based on the UNIDO methodology.

Each investment project is described by the flows of income and real expenses, the difference of which forms the cash flow of the project. Income from sales of products, property and inventory remaining at the end of the project period, savings on production costs are taken into account as income. The costs of the acquisition of the object of investment and related investments in related production the costs of transportation and installation of equipment, the cost of increasing working capital, excluding the increase in accounts payable for goods, production costs for materials, raw materials and energy, wages, the cost of repair and maintenance of equipment, social insurance costs, fees, duties, taxes, marketing activities are taken.

The choice of methods of justification of the investment project depends on whether the project by considerable dynamics of income and expenses on the periods of realization is characterized or the project can be characterized by the annual average indicators of expenses and results.

At the assessment of the business plan efficiency the following indicators are considered:

- commercial effectiveness which considers financial consequences of project implementation;
- the budgetary efficiency which reflects consequences of project implementation on the federal, regional and local budgets;

- the indicators of economic efficiency reflecting expenses and results on the project and considering both the interests of its participants, and the interests of the country, region or city.

The assessment of expenses and results of the implementation of the investment project is carried out for the period where accepted duration (the calculation horizon) is taken into account:

- duration of creation, operation and liquidation of the facility;
- normative term of technological equipment;
- achievement of the specified performance indicators (profit, income, return on capital).

The horizon of the calculation is measured by the quantity of steps of calculation (month, quarter, year).

At the efficiency assessment of the investment project measurement indicators are carried out by discounting by initial time of project introduction. For this purpose the norm of discount is used. The coefficient of discounting is determined by the formula:

$$K_d = \frac{1}{(1+E_d)^t} \quad (1)$$

Where  $K_d$  – discounting coefficient;

$E_d$  - norm of discount;

$t$  – duration of project implementation.

The assessment of project investment has two directions:

- commercial effectiveness;
- budgetary efficiency.

When calculating commercial efficiency, the effect is the flow of real money. In the implementation of the investment project, three types of activities are distinguished: investment, operational and financial. Within each activity there is an inflow and outflow of funds. The real money flow is the difference between the inflow and outflow of funds from investment and operating activities in each period of the project.

The real money balance is the difference between the inflow and outflow of funds from all three activities at each step of the calculation.

The real money flow is used in the future to calculate the performance indicators of the investment project: net discounted income, profitability index, payback period, internal rate of return and others.

A necessary criterion for the adoption of the investment project is a positive balance of real money in any time interval, where the participant carries out costs or receives income. The negative balance of real money indicates the need to attract additional own or borrowed funds.

The most important indicator of the project effectiveness is net discounted income, which is defined as the difference between the discounted results and costs for the entire calculation period; this indicator depends directly on the discount rate.

If the net present value:

- greater than zero, then from the economic point of view, investing in the project is profitable;
- less than zero, then the invested investments will not yield income;
- is zero, then the decision to invest in the project may be negative, but in the case of high social importance of the project, investment is possible.

The internal rate of return (IRR) is the interest rate at which the net present value (NPV) is zero. The internal rate of return determines the maximum acceptable discount rate at which you can invest without any loss.

The Internal return is the ratio of the sum of the effects to the value of discounted capital investments (IR). This is the ratio between all discounted project revenue and all discounted project costs.

$$IR = 1 + \frac{NPV}{K_{диск}} \quad (2)$$

Где, IR – Internal return;

NPV – net present value;

$K_{д}$  – discounting coefficient.



If the Internal return is:

- more, units-project is efficiency;
- less than one project is ineffective.

The profitability index shows the income from one invested ruble.

The next indicator in assessing the effectiveness of investment projects is the payback period.

$$T_{ок} = \frac{Ч + S}{P} \quad (3)$$

where, Ч – number of years to payback;

S – non-refundable value at the beginning of the year of payback;

P- cash flow throughout the year of payback.

Budget efficiency indicators reflect the impact of the results of the investment project on the revenues and expenditures of the relevant budget. The main indicator of budgetary efficiency is the budgetary effect. It is defined as the excess of the revenues of the relevant budget in connection with the implementation of the investment project:

$$B_t = D_t - P_t, \quad (4)$$

Where  $B_t$  – budget effect;

$D_t$  – budget revenues from the project;

$P_t$  – budget expenses from project implementation.

The integral budget effect is calculated as the sum of discounted annual budget effects for the entire period of the investment project or as the excess of the integral budget revenues over the integral budget expenditures.

In the expenses of the budget the following thing are included:

- means of direct budget financing;
- the credits of Central, regional and authorized banks, allocated as the borrowed funds which are subjects compensation for the account of the budget;

- direct budgetary appropriations on extra charges to fuel prices and energy carriers;
- payments on grants for the people who are left without work in connection with implementation of the investment project;
- payments for the state securities;
- state guarantee of investment expenditure to foreign and domestic investors;
- the funds allocated from the budget for mitigation of consequences, emergency situations, possible after implementation of the investment project, and compensation of other possible damage.

Budget revenues include:

- value added tax and all other tax revenues in the part relating to implementation of the project;
- the custom duties and excises coming to the budget for production (resources) made according to the project;
- issue income from issue of securities under implementation of the project;
- dividends on the stocks and other securities issued for the purpose of financing of the project owned by the state (region);
- receipts in the budget of the incomes tax from the salary of the Russian and foreign workers added for work performance, provided by the project;
- receipt in the budget of a payment for use of the earth, water and other natural resources, payments for a subsoil;
- receipts from issue of licenses for the right of conducting exploration works, etc. in the part connected with implementation of the project;
- income from licensing, competitions, tenders for investigation, construction and operation of the objects provided by the project;
- receipts from repayment of the credits allocated at the expense of budget funds on service of the project;

- penalties and sanctions connected with the project for irrational use of material, fuel and energy and natural resources.

The budget revenues are equal to the revenues of extra-budgetary funds - pension Fund, employment Fund, medical and social insurance, accrued from wages for work related to the implementation of the project.

On the basis of indicators of the annual budget effect, such indicators as the payback period of budget expenditures and the degree of participation of the state (region) in the implementation of the investment project are calculated.

The budget effect indicator reflects only that part of the effect that is received by the budget. The other part of the effect comes to the disposal of investors and the enterprise implementing the investment project. It is characterized by indicators of commercial efficiency. Therefore, along with the indicators of commercial and budgetary efficiency, it is necessary to determine the indicators of economic efficiency of the investment project in the economic system (indicators of economic efficiency).

Thus, the business planning is an independent type of planned activity, which is directly related to entrepreneurship, in the process of which the company objectively assesses its own business activities, the necessary tool of design and investment decisions in accordance with the needs of the market and the current economic situation.

In general, the case of the business planning provides the solution of strategic and tactical tasks facing the enterprise.

Приложение Б  
(обязательное)

Данные бухгалтерской отчетности ООО «АТЗ» за 2015-2017 гг. , тыс. руб.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	1487	2605	1962
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	1487	2605	1962
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	2728	2202	1048
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	583	1200	1965
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1489	992	245
Прочие оборотные активы	1260	86	138	
Итого по разделу II	1200	4886	4532	3258
<b>БАЛАНС</b>	1600	6373	7137	5220

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2014 г.
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	691	691	691
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	354	450	850
Итого по разделу III	1300	1045	1141	1541
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	3440	3840	618
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			

Итого по разделу IV	1400	3440	3840	618
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	450	650	950
Кредиторская задолженность	1520	650	691	1110
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	788	815	1001
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1888	2156	3061
<b>БАЛАНС</b>	1700	6373	7137	5220

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
Выручка	2110	10441	10031
Себестоимость продаж	2120	10783	10148
Валовая прибыль (убыток)	2100	-342	-117
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	366	476
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-708	-593
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	316	409
Прочие доходы	2340	1127	938
Прочие расходы	2350	199	336
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-96	-400
Текущий налог на прибыль	2410	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	-96	-400

Приложение В

(обязательное)

График доходов по проекту

Статья доходов	Месяц с начала реализации проекта							
	1	2	...	14	15	16	17	...
GRP продукция					80%	100%	100%	100%
GRE продукция					80%	100%	100%	100%

# Приложение Г

(обязательное)

## График расходов по проекту

Статья расходов	Месяц с начала реализации проекта															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Производственное оборудование		60%	10%									10%	10%	10%		
Непроизводственное оборудование				30%								40%	20%	10%		
Строительно-монтажные работы	20%	15%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%	10%				
Прочие инвестиционные расходы	20%	20%	10%	10%							10%	10%	10%	10%		
Сырье для GRE продукции														50%	100%	100%
Сырье для GRP продукции														50%	100%	100%
Ремонт и обслуживание оборудования															50%	50%
Коммунальные расходы	10%	10%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	40%	40%	40%	80%	80%	100%	100%	100%
Роялти GRE																80%
Роялти GRP																80%
Прочие текущие расходы	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%	10%	20%	20%	100%
Расходы на оплату труда	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	40%	40%	100%	100%	100%

## График расходов по проекту, с 17 месяца

Статья расходов	Месяц с начала реализации проекта							
	17	18	...	50	51	52	53	...
Производственное оборудование								
Непроизводственное оборудование								
Строительно-монтажные работы								
Прочие инвестиционные расходы								
Сырье для GRE продукции	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Сырье для GRP продукции	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Ремонт и обслуживание оборудования	50%	50%		50%	100%	100%	100%	100%
Коммунальные расходы	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Роялти GRE	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Роялти GRP	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Прочие текущие расходы	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%
Расходы на оплату труда	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%

Приложение Д  
(обязательное)

Движение денежных средств по проекту, руб.

	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	0	0	0	0	0	0	0	0
GRE продукция	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Всего поступления</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	-11 150 705	-1 858 451	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	-67 200	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	-1 241 780	-931 335	-620 890	-310 445	-310 445	-310 445	-310 445	-310 445
Непредвиденные инвестиционные расходы	-500 348	-500 348	-250 174	-250 174	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRP продукции	0	0	0	0	0	0	0	0
Ремонт и обслуживание оборудования	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммунальные расходы	-5 241	-5 241	-10 482	-10 482	-10 482	-10 482	-10 482	-10 482
Роялти GRE	0	0	0	0	0	0	0	0
Роялти GRP	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные текущие расходы	-8 640	-8 640	-8 640	-8 640	-8 640	-8 640	-8 640	-8 640
Расходы на оплату труда	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000
НДС	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	-2 707	-22 233	-26 288	-27 043	-27 296	-27 546	-27 791	-28 032
Проценты за кредит	0	-7 357	-67 351	-131 860	-147 119	-152 635	-156 917	-161 242
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Всего выбытия</b>	<b>-1 765 715</b>	<b>-12 632 859</b>	<b>-2 849 276</b>	<b>-812 843</b>	<b>-510 982</b>	<b>-516 747</b>	<b>-521 274</b>	<b>-525 841</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>-1 765 715</b>	<b>-12 632 859</b>	<b>-2 849 276</b>	<b>-812 843</b>	<b>-510 982</b>	<b>-516 747</b>	<b>-521 274</b>	<b>-525 841</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>-1 765 715</i>	<i>-14 398 574</i>	<i>-17 247 850</i>	<i>-18 060 693</i>	<i>-18 571 675</i>	<i>-19 088 422</i>	<i>-19 609 696</i>	<i>-20 135 537</i>
<b>Месяц</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	0	0	0	0	0	0	1 641 167	2 051 458
GRE продукция	0	0	0	0	0	0	1 334 667	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2 975 833</b>	<b>3 719 792</b>



<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	-1 858 451	-1 858 451	-1 858 451	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	-89 600	-44 800	-22 400	0	0
Строительно-монтажные работы	-310 445	-310 445	-620 890	-620 890	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	-250 174	-250 174	-250 174	-250 174	0	0
Сырье для GRE продукции	0	0	0	0	0	-327 032	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	0	0	0	0	0	-427 433	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	0	0	0	0	0	0	-18 196	-18 196
Коммунальные расходы	-20 963	-20 963	-20 963	-41 927	-41 927	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	0	0	0	0	0	0	0	-57 441
Роялти GRP	0	0	0	0	0	0	0	-46 713
Непредвиденные текущие расходы	-8 640	-8 640	-8 640	-17 279	-17 279	-34 558	-34 558	-172 792
Расходы на оплату труда	-7 000	-7 000	-7 000	-28 000	-28 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	-28 270	-28 503	-29 603	-33 719	-36 764	-39 746	-39 390	-39 034
Проценты за кредит	-165 605	-170 050	-174 577	-181 483	-199 122	-222 447	-246 536	-256 114
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Всего выбытия</b>	<b>-540 923</b>	<b>-545 601</b>	<b>-1 111 848</b>	<b>-3 121 523</b>	<b>-2 476 517</b>	<b>-3 304 651</b>	<b>-1 970 019</b>	<b>-2 221 630</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>-540 923</b>	<b>-545 601</b>	<b>-1 111 848</b>	<b>-3 121 523</b>	<b>-2 476 517</b>	<b>-3 304 651</b>	<b>1 005 814</b>	<b>1 498 162</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>-20 676 460</i>	<i>-21 222 061</i>	<i>-22 333 908</i>	<i>-25 455 431</i>	<i>-27 931 948</i>	<i>-31 236 599</i>	<i>-30 230 785</i>	<i>-28 732 623</i>
	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000

НДС	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	-38 677	-38 321	-37 965	-37 608	-37 252	-36 896	-36 539	-36 183
Проценты за кредит	-245 681	-233 260	-220 849	-208 332	-196 069	-184 760	-174 059	-163 285
Налог на прибыль	0	0	0	-86 784	-254 243	-257 042	-259 696	-262 367
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 236 879</b>	<b>-2 224 101</b>	<b>-2 211 334</b>	<b>-2 285 244</b>	<b>-2 440 084</b>	<b>-2 431 218</b>	<b>-2 422 815</b>	<b>-2 414 356</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 482 913</b>	<b>1 495 690</b>	<b>1 508 458</b>	<b>1 434 548</b>	<b>1 279 707</b>	<b>1 288 573</b>	<b>1 296 977</b>	<b>1 305 435</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>-27 249 710</i>	<i>-25 754 020</i>	<i>-24 245 562</i>	<i>-22 811 015</i>	<i>-21 531 308</i>	<i>-20 242 734</i>	<i>-18 945 757</i>	<i>-17 640 322</i>
	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	0	0	0	0	0	-36 084	-280 262	-280 262
Налог на имущество	-35 827	-35 471	-35 114	-34 758	-34 402	-34 045	-33 689	-33 333
Проценты за кредит	-152 442	-141 528	-130 543	-119 486	-108 357	-97 155	-86 031	-76 002
Налог на прибыль	-265 055	-267 760	-270 482	-273 221	-275 978	-278 751	-281 507	-283 999
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 405 845</b>	<b>-2 397 279</b>	<b>-2 388 659</b>	<b>-2 379 986</b>	<b>-2 371 257</b>	<b>-2 398 557</b>	<b>-2 634 010</b>	<b>-2 626 117</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 313 947</b>	<b>1 322 513</b>	<b>1 331 132</b>	<b>1 339 806</b>	<b>1 348 535</b>	<b>1 321 234</b>	<b>1 085 782</b>	<b>1 093 675</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>-16 326 375</i>	<i>-15 003 862</i>	<i>-13 672 730</i>	<i>-12 332 924</i>	<i>-10 984 389</i>	<i>-9 663 155</i>	<i>-8 577 372</i>	<i>-7 483 697</i>
	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>40</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								

Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262
Налог на имущество	-32 976	-32 620	-32 264	-31 908	-31 551	-31 195	-30 839	-30 482
Проценты за кредит	-66 921	-57 777	-48 573	-39 309	-29 984	-20 598	-11 151	-3 206
Налог на прибыль	-286 264	-288 544	-290 839	-293 148	-295 471	-297 809	-300 162	-302 154
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 618 944</b>	<b>-2 611 724</b>	<b>-2 604 458</b>	<b>-2 597 147</b>	<b>-2 589 789</b>	<b>-2 582 385</b>	<b>-2 574 934</b>	<b>-2 568 625</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 100 848</b>	<b>1 108 068</b>	<b>1 115 333</b>	<b>1 122 645</b>	<b>1 130 003</b>	<b>1 137 407</b>	<b>1 144 858</b>	<b>1 151 167</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>-6 382 850</i>	<i>-5 274 782</i>	<i>-4 159 449</i>	<i>-3 036 804</i>	<i>-1 906 801</i>	<i>-769 394</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>48</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196	-18 196
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262	-280 262

Налог на имущество	-30 126	-29 770	-29 413	-29 057	-28 701	-28 345	-27 988	-27 632
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-303 009	-303 095	-303 180	-303 266	-303 351	-303 437	-303 522	-303 608
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 565 918</b>	<b>-2 565 647</b>	<b>-2 565 376</b>	<b>-2 565 105</b>	<b>-2 564 835</b>	<b>-2 564 564</b>	<b>-2 564 293</b>	<b>-2 564 022</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 153 874</b>	<b>1 154 145</b>	<b>1 154 415</b>	<b>1 154 686</b>	<b>1 154 957</b>	<b>1 155 228</b>	<b>1 155 499</b>	<b>1 155 769</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>54</b>	<b>55</b>	<b>56</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-18 196	-18 196	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-280 262	-280 262	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-27 276	-26 919	-26 563	-26 207	-25 851	-25 494	-25 138	-24 782
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-303 693	-303 779	-300 164	-300 249	-300 335	-300 420	-300 506	-300 591
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 563 751</b>	<b>-2 563 481</b>	<b>-2 574 929</b>	<b>-2 574 658</b>	<b>-2 574 388</b>	<b>-2 574 117</b>	<b>-2 573 846</b>	<b>-2 573 575</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 156 040</b>	<b>1 156 311</b>	<b>1 144 862</b>	<b>1 145 133</b>	<b>1 145 404</b>	<b>1 145 675</b>	<b>1 145 946</b>	<b>1 146 216</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>60</b>	<b>61</b>	<b>62</b>	<b>63</b>	<b>64</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0

Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-24 425	-24 069	-23 713	-23 356	-23 000	-22 644	-22 288	-21 931
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-300 677	-300 762	-300 848	-300 933	-301 019	-301 104	-301 190	-301 275
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 573 305</b>	<b>-2 573 034</b>	<b>-2 572 763</b>	<b>-2 572 492</b>	<b>-2 572 221</b>	<b>-2 571 951</b>	<b>-2 571 680</b>	<b>-2 571 409</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 146 487</b>	<b>1 146 758</b>	<b>1 147 029</b>	<b>1 147 300</b>	<b>1 147 570</b>	<b>1 147 841</b>	<b>1 148 112</b>	<b>1 148 383</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>69</b>	<b>70</b>	<b>71</b>	<b>72</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-21 575	-21 219	-20 862	-20 506	-20 150	-19 793	-19 437	-19 081

Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-301 361	-301 446	-301 532	-301 617	-301 703	-301 788	-301 874	-301 959
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 571 138</b>	<b>-2 570 867</b>	<b>-2 570 597</b>	<b>-2 570 326</b>	<b>-2 570 055</b>	<b>-2 569 784</b>	<b>-2 569 514</b>	<b>-2 569 243</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 148 653</b>	<b>1 148 924</b>	<b>1 149 195</b>	<b>1 149 466</b>	<b>1 149 737</b>	<b>1 150 007</b>	<b>1 150 278</b>	<b>1 150 549</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>73</b>	<b>74</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>77</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>80</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-18 725	-18 368	-18 012	-17 656	-17 299	-16 943	-16 587	-16 230
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-302 045	-302 130	-302 216	-302 301	-302 387	-302 472	-302 558	-302 643
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 568 972</b>	<b>-2 568 701</b>	<b>-2 568 430</b>	<b>-2 568 160</b>	<b>-2 567 889</b>	<b>-2 567 618</b>	<b>-2 567 347</b>	<b>-2 567 076</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 150 820</b>	<b>1 151 091</b>	<b>1 151 361</b>	<b>1 151 632</b>	<b>1 151 903</b>	<b>1 152 174</b>	<b>1 152 444</b>	<b>1 152 715</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>81</b>	<b>82</b>	<b>83</b>	<b>84</b>	<b>85</b>	<b>86</b>	<b>87</b>	<b>88</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0

Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-15 874	-15 518	-15 162	-14 805	-14 449	-14 093	-13 736	-13 380
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	-302 729	-302 814	-302 900	-302 986	-303 071	-303 157	-303 242	-303 328
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 566 806</b>	<b>-2 566 535</b>	<b>-2 566 264</b>	<b>-2 565 993</b>	<b>-2 565 723</b>	<b>-2 565 452</b>	<b>-2 565 181</b>	<b>-2 564 910</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 152 986</b>	<b>1 153 257</b>	<b>1 153 528</b>	<b>1 153 798</b>	<b>1 154 069</b>	<b>1 154 340</b>	<b>1 154 611</b>	<b>1 154 882</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<b>89</b>	<b>90</b>	<b>91</b>	<b>92</b>	<b>93</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>96</b>
<b>Поступление денежных средств</b>								
GRP продукция	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458	2 051 458
GRE продукция	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333	1 668 333
<b>Всего поступления</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>	<b>3 719 792</b>
<b>Выбытие денежных средств</b>								
Производственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Непроизводственное оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0
Непредвиденные инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье для GRE продукции	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065	-654 065
Сырье для GRP продукции	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867	-854 867
Ремонт и обслуживание оборудования	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392	-36 392
Коммунальные расходы	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408	-52 408
Роялти GRE	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801	-71 801
Роялти GRP	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392	-58 392
Непредвиденные текущие расходы	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792	-172 792
Расходы на оплату труда	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000
НДС	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486	-277 486
Налог на имущество	-13 024	-12 667	-12 311	-11 955	-11 599	-11 242	-10 886	-10 530
Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	0	0

Налог на прибыль	-303 413	-303 499	-303 584	-303 670	-303 755	-303 841	-303 926	-304 012
<b>Всего выбытия</b>	<b>-2 564 639</b>	<b>-2 564 369</b>	<b>-2 564 098</b>	<b>-2 563 827</b>	<b>-2 563 556</b>	<b>-2 563 285</b>	<b>-2 563 015</b>	<b>-2 562 744</b>
<b>Итого движения по проекту</b>	<b>1 155 152</b>	<b>1 155 423</b>	<b>1 155 694</b>	<b>1 155 965</b>	<b>1 156 235</b>	<b>1 156 506</b>	<b>1 156 777</b>	<b>1 157 048</b>
<i>Задолженность на конец периода</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>